Competition Bureau
Industry Canada
Fee and Service Standards Handbook
pursuant to the *Competition Act*

Release 2
May 1, 1998

Canada

TABLE OF CONTENTS

SUMMARY INFORMATION i
Introduction i
Services, Fees and Applicable Taxes ii

FEE AND SERVICE STANDARDS HANDBOOK
COMPETITION BUREAU - INDUSTRY CANADA 1
Background 1
Principles 1
Services, Regulatory Processes and Fees 2
Pre-merger Notification Filings and Advance Ruling Certificates 2
Advisory Opinions 4
Photocopies 4
General 5
Service Standards 5
Timeframes - Mergers 6
Timeframes - Advisory Opinions 7
Review Mechanisms 7

APPENDIX A - definitions and guidelines 9
Advisory Opinions - Definition 10
Advisory Opinions - Information usually required to assist the Bureau in meeting turn-around times. 10

Civil Provisions (other than Mergers) - Information Guidelines 11
Introduction 11
Step 1: Defining the Markets 11
Product Market 12
Geographic Market 12
Step 2: Plan-specific Information in Respect of the Civil Provisions 12
Section 75: Refusal to Deal 12
Section 77: Exclusive Dealing, Tied Selling and Market Restriction
Sections 78, 79: Abuse of Dominant Position 13

Merger Provisions Information Guidelines -
Non-Complex Merger Transactions 14
Introduction 14
Examination Process - No or Minimal Competitive Overlap 14
Moderate Competitive Overlap 15
Service Levels 15

Merger Provisions Information Guidelines - Complex and Very Complex Merger Transactions 17
Introduction 17
Suggested Information 18
Service Levels 19

Advisory Opinions Misleading Advertising and Deceptive Marketing Practices Provisions - Information Guidelines 21
General Information Required for All Requests 21
Additional Information Required for Paragraph 52(1)(b) Advisory Opinions (Adequate and Proper Tests) 22
Additional Information Required for Sections 55 and 55.1 Advisory Opinions (Multi-level Marketing Plans and Pyramid Selling) 22
Additional Information Required for Section 59 Advisory Opinions 24

Criminal Provisions (other than Misleading Advertising and Deceptive Marketing Practices) - Information Guidelines 25
Introduction 25
Step 1: Defining the Markets 26
Product Market: 26
Geographic Market: 26
Step 2: Plan-specific Information in Respect of the Criminal Provisions 27
Section 45: Conspiracy 27
Section 50(1)(a): Price Discrimination 27
Section 50(1)(c): Predatory Pricing 28
Section 61: Price Maintenance 28

APPENDIX B - Form of Advisory Opinion Letter 29
1) Positive Response 30
2) Negative Response 31
3) Advisory Opinion Letter for Multi-Level Marketing Provisions 32

APPENDIX C - Definitions of Complexity 33
Non- Complex Merger Transactions 34
Complex Merger Transactions 35
Very Complex Merger Transactions 35
Non Complex Advisory Opinions 36
Complex Advisory Opinions 36

Summary Information

Introduction

Effective Monday, November 3, 1997, fees apply to certain services and regulatory requirements delivered under the *Competition Act* (the "Act") by the Competition Bureau (the Bureau), Industry Canada. Fees are in effect for pre-merger notification filings (PMN filings), Advance Ruling Certificates (ARCs), Advisory Opinions (AOs), and photocopies.

This handbook provides detailed information pertaining to the fees and the service standards that apply to these services and regulatory processes.

Service/Regulatory Process Standards

Service or Regulatory Process	Maximum Turn-around Times (Calender Days)
Mergers (Notifiable Transactions and Advance Ruling Certificates)	
non-complex	14 days
complex	10 weeks
very complex	5 months
Advisory Opinions	
Sections 52 to 60 (Misleading Advertising and Deceptive Marketing Practices)	
non-complex	8 days
complex	30 days
Other provisions	
non-complex	4 weeks
complex	8 weeks
Photocopies	

Time Frames will normally commence when the application or request for service is received. For further details refer to pages 6 to 7.

Complexity: parties will be advised as soon as possible of the Bureau's decision regarding complexity and the applicable service standard. The definitions of complexity for advisory opinions and mergers are at Appendix C.

Services, Fees and Applicable Taxes

Service or Regulatory Process	Fees for Quebec residents	Fees for residents of all other provinces
Premerger Notifiable Filings *	Total = $25,000	Total = $25,000
Advance Ruling Certificates*	$25,000 + GST($1,750.)= $26,750+ QST ($2,006.75) Total = $28,756.25	$25,000 + GST($1,750.) Total = $26,750
Premerger Notifiable Filings for * Asset Securitizations	Total = $50	Total = $50
Advance Ruling Certificates for* Asset Securitizations	$50 + GST ($3.50) = $53.50 + QST($4.01) Total = $57.51	$50 + GST($3.50) Total = $53.50
Advisory Opinions Sections 52 to 60 (Misleading Advertising and Deceptive Marketing Practices)	$500 + GST($35.00)=$535 + QST($40.12) Total = $575.12	$500 + GST($35.00) Total = $535.00
Advisory Opinions (Other provisions)	$4,000 + GST($280) = $4,280+ QST($321) Total = $4,601	$4,000 + GST($280) Total = $4,280
Photocopies	$.25 + GST($.02) = $.27 + QST($.02) Total = $.29/page	$.25 + GST($.02) = $.27
Request for interpretations of or compliance with prohibition orders and judgements and request made by non-profit community-based organizations.	$50 + GST ($3.50) = $53.50 + QST($4.01) Total = $57.51	$50 + GST($3.50) Total = $53.50

*When both a Premerger Notifiable Filing and an Advance Ruling Certificate request are filed in respect of the same transaction, only the fee for an ARC applies.

Payments may be made by VISA, Mastercard or cheque payable to the Receiver General for Canada. Advance Ruling Certificates requests, Advisory Opinions requests and photocopying services are subject to the GST; Quebec residents add provincial sales tax.

GST is not payable, when the request for services is made by a non-resident, as defined in sections 123 and 132 of the Excise Tax Act.

Refunds will be provided, on request, in certain circumstances. Refer to page 5.

Detailed information on these and other matters is included in this document to assist those who will use the above services and regulatory processes. If you have other questions, please refer to the Competition Bureau's document entitled Frequently Asked Questions, which is available at **http://strategis.ic.gc.ca/competition.** Copies of this document can also be obtained from the Bureau.

Requests for services/regulatory processes may be sent to the addresses shown in the table below. Anyone who is unclear regarding a process or the information that should be provided to the Bureau should contact the following:

Services/Regulatory Processes	Addresses	Telephone
Pre-merger Notification filings, Advance Ruling Certificates or Advisory Opinions under sections 91 to 123	Competition Bureau Industry Canada 50 Victoria St. Hull, Quebec K1A 0C9 Attn.: Prenotification Unit	Pre-notification Unit Mergers Branch Phone: (819) 953-7092 1-800-348-5358 Facsimile: (819) 953-6169
Advisory Opinions under sections 52 to 60 (Misleading Advertising and Deceptive Marketing Practices).	Competition Bureau Industry Canada 50 Victoria St. Hull, Quebec K1A 0C9 Attn.: Fair Business Practices Branch	Information Centre Phone: (819) 997-4282 1-800-348-5358 Facsimile: (819) 997-0324
Advisory Opinions under sections 45 to 51 and section 61	Competition Bureau Industry Canada 50 Victoria St. Hull, Quebec K1A 0C9 Attn.: Criminal Matters Branch	Information Centre Phone: (819) 997-4282 1-800-348-5358 Facsimile: (819) 997-0324
Advisory Opinions under sections 75 to 90	Competition Bureau Industry Canada 50 Victoria St. Hull, Quebec K1A 0C9 Attn.: Civil Matters Branch	Information Centre Phone: (819) 997-4282 1-800-348-5358 Facsimile: (819) 997-0324

FEE AND SERVICE STANDARDS HANDBOOK
COMPETITION BUREAU
INDUSTRY CANADA

Background

The Bureau examined the implementation of fees for quite some time. Toward this end, there were consultations with interested parties on several occasions. In 1993, a consultation document on the issue of charging for Premerger notification filings, Advance ruling certificates and photocopies was circulated for comment. No action was taken, given the lack of legislative authority to implement fees at that time. Such authority was confirmed with the passage of the *Department of Industry Act* in 1995. Accordingly, the subject of fees received renewed attention.

In March 1995, members of the business and legal communities were surveyed regarding their views of the Bureau's Program of Advisory Opinions and the possibility of implementing fees for advisory opinions. While respondents were generally satisfied with the Program, they expressed concern regarding the length of time it took to receive opinions and their highly-qualified nature. On the issue of fees, respondents expressed a preference for fixed fees rather than an hourly rate. There was a general view that fees should be waived in certain instances such as requests dealing with the interpretation of prohibition orders and judgements.

In June 1997, the Bureau held fora with major stakeholders in order to obtain their views regarding a proposal to implement fees for ARC requests, PMN filings, AOs, photocopies and photocopies of seized documents. A revised consultation paper was circulated widely in July 1997.

This Fee and Service Standards Handbook reflects the results of the consultation process undertaken by the Bureau.

Principles

The Bureau views the introduction of its Fee and Service Standards Policy as a more disciplined method to identify and measure its performance in certain areas. The Bureau will also ensure that those who seek services or are bound by regulatory requirements have timely and systematic opportunities to provide input regarding service levels and standards.

In the case of the Bureau's Fee and Service Standards Policy, Treasury Board has agreed to provide vote-netting authority to the Bureau on an on-going basis to expend revenue generated by PMN filings, ARC requests, AOs and photocopies. Vote-netting is a vehicle for the funding of expenditures that requires a direct relationship between costs incurred to provide a service and revenues collected. In Treasury Board's view, it encourages increased cost effectiveness, optimal resource utilisation, responsiveness to clients and good business practices. The Bureau will use

fee revenues to improve the services from which they were earned.

The Bureau's Fee and Service Standards Policy is consistent with the Federal Government's Cost Recovery and Charging Policy, which stipulates that those who benefit most from a service should pay for it and emphasises a need for participatory consultation between departments and their clients before the introduction of charges, and on a continuing basis thereafter.

There are specific and identifiable recipients who benefit from the services and regulatory processes identified in the Bureau's program. However, it is also true that the public at large derives benefit from effective enforcement and administration of the Act. In view of this general public benefit, the fees do not recover all the costs incurred in the execution of these activities. In keeping with the government's principle of fairness, the Bureau has determined that given the public benefit aspect, it is appropriate to cover part of the costs of dealing with PMN filings, ARC requests and AO requests through general taxation. The full cost for photocopies will be charged to users.

Services, Regulatory Processes and Fees

Note should be made of the following details regarding the services and regulatory processes for which the Bureau will be charging fees.

Pre-merger Notification Filings, pursuant to section 114 and Advance Ruling Certificates, pursuant to section 102

PMN filings and ARC requests will be subject to a fee of $25,000.00 per transaction. PMN filings are not subject to GST; ARC requests are subject to GST; Quebec residents must add provincial sales tax. In addition, non-residents of Canada are not required to pay GST as provided by Schedule VI of the Excise Tax Act, Part 5, Section 9.

PMN filings and ARC requests for the class of transactions normally referred to as asset securitizations will be charged a fee of $50.00 per transaction.

Pursuant to Part IX of the Act, PMN filings are required in respect of specified proposed transactions. Generally, notification is required when the parties to a transaction, together with their affiliates, have combined assets in Canada or annual sales revenues in, from or into Canada greater than $400 million and the specific transaction involves:

- an acquisition of assets in Canada of an operating business, where the value of those assets or the annual revenue sales in or from Canada generated by those assets is greater than

$35 million;

- an acquisition of voting shares of a company that has assets in Canada or annual revenue from sales in or from Canada of greater than $35 million, where, in the case of a public company, the transaction would result in the acquiring party owning more than 20% or 50% of the voting shares or, in the case of a private company, more than 35% or 50% of the voting shares;

- an amalgamation of corporations, where the value of the assets in Canada of the corporations or the annual revenue from sales in or from Canada by the corporations is greater than $70 million; or a combination, where the value of the assets in Canada involved or the annual revenue from sales in or from Canada from the assets involved is greater than $35 million.

When these thresholds are met the persons proposing the transaction are required to notify the Director of Investigation and Research ("Director") of the proposed transaction and provide the information specified in the Act. In addition, parties to a notifiable transaction are required to wait for the expiry of a specified waiting period before completing the transaction.

The provisions of Part IX of the Act are complex; if in any doubt, parties to a transaction should seek legal advice on the applicability of the provisions in their particular case.

Under section 102 of Part IX of the Act, where the Director is satisfied by the parties to a proposed transaction that he would not have sufficient grounds to apply to the Competition Tribunal for a remedial order under section 92 (the substantive merger provision of Part VIII of the Act), the Director may issue an ARC in respect of the proposed transaction. Issuance of an ARC by the Director exempts the transaction from application of the notifiable transactions provisions.

Where the Director exercises the discretion not to issue an ARC, parties may still be required to file a PMN to the Director before proceeding with their transaction, if the applicable thresholds are exceeded. However, in such cases, or where the parties to a proposed transaction choose to provide both a PMN filing and request an ARC, only the fee for an ARC will be charged. However, in such cases GST and, if applicable, Quebec sales tax will be charged.

Maximum turnaround times for the analysis of mergers will depend on the complexity of the matter. Definitions for non-complex, complex and very complex mergers are found at Appendix C. Parties will be notified of the classification of their transaction within five business days of receipt of the filing or request.

Details regarding the information needed by the Bureau for analysis of non-complex, complex and very complex merger transactions are found at Appendix A.

Advisory Opinions

Pursuant to the Program of Advisory Opinions, the Bureau has historically provided its views on proposed actions by businesses. While the Bureau will continue to respond to requests for opinions, fees will be charged for a specific type of opinion, i.e. one that states, on the basis of facts provided by the requester and existing Bureau enforcement policies and jurisprudence (i.e., without recourse to third-party information), whether or not a proposed course of action would cause the Director to initiate an inquiry under the Act or the Director considers a particular transaction to be notifiable under Part IX of the Act.

The opinion will be based on the information provided by the requester. Persons who are unsure of what information is required should contact the Bureau at the appropriate number listed in the Summary Information Section of this handbook. Additional details concerning information requirements for various provisions of the Act are included at Appendix A.

Advisory opinion requests pertaining to sections 52 to 60 of the Act (commonly referred to as the misleading advertising and deceptive marketing practices provisions) will be subject to a fee of $500.00, while requests pertaining to other sections of the Act will be subject to a fee of $4,000.00. AO requests are subject to GST; Quebec residents add provincial sales tax.

Requests for AOs made by non-profit community based organizations and requests for interpretations of or compliance with prohibition orders and judgements will be subject to a fee of $50.00.

Appendix B is a letter indicating the form such opinions will take.

Maximum turnaround times for AOs will depend on the complexity of the request. Definitions for complexity of advisory opinion requests are found at Appendix C. Parties will be notified of the category of their opinion request as soon as possible after receipt.

To promote compliance with, and foster transparency in the administration and enforcement of the Act, the Bureau will publish opinions that add to the understanding of how the law is administered or where a new issue or sector of the economy is being examined. With the consent of the requesting parties, opinions will be published in their entirety or in an edited version that protects identities and commercially sensitive information.

Photocopies

Photocopies will be subject to a fee of $0.25 per page. Photocopies are subject to GST; Quebec residents add provincial sales tax.

Fees for photocopies apply to requests to the Bureau for photocopies, including requests for copies of documents seized under warrants issued pursuant to section 15 of the Act that have not been returned to the parties from whom they were seized. Bureau policy does provide that parties subject to search may make copies of essential working documents prior to their being removed from the premises.

General

Fees for PMN filings, ARC requests and AO requests are to be submitted with the filing or request. Fees for photocopies are due on completion of the work. ARC requests, AO requests and photocopying services are subject to the GST; Quebec residents add provincial sales tax.

The Bureau will respond to PMN filings and requests for ARCs whether or not the applicable fee is submitted at the time of the filing or request. If the fee is not submitted with the filing or request, a debt to the Crown will be recorded and payment will be pursued through normal procedures after the fact. AO's and photocopies will not be released to the client without payment.

- **Upon written request**, refunds will be provided in the following circumstances:
- in the case of a PMN filing, where the parties withdraw the transaction **within two days** of filing;
- in the case of a request for an ARC, if the request is withdrawn **within two days** of application and the certificate has not been issued;
- in the case of an AO request other than for sections 52 to 60, if the request is withdrawn **within two days** of filing;[1]
- in the case of an over-payment;
- where both an ARC and PMN are submitted on the one transaction, the two day refund period will apply only to the first document submitted.

Service Standards

In recognition that fees should not be imposed without a corresponding benefit to its

---

1 Due to the short turn-around times, no refunds will be available on AO requests under sections 52-60 of the Act.

clients, the Bureau, in consultation with stakeholders, has established service standards for the services and regulatory processes covered by the program. Due to the varying nature of the complexity of proposed mergers and requests for advisory opinions, maximum turn around times for three classes of merger transactions and two classes of advisory opinions have been created. The definitions for classifying a request or filing are at Appendix C.

The service standards are as follows:

Service or Regulatory Process	Fee	Maximum Turn-around Time
Mergers (Notifiable Transactions and Advance* Ruling Certificates)		
non-complex	$25,000	14 days
complex	$25,000	10 weeks
very complex	$25,000	5 months
Advisory Opinions*		
Sections 52 to 60 (Misleading Advertising and Deceptive Marketing Practices)		
non-complex	$500	8 days
complex	$500	30 days
Other provisions		
non-complex	$4,000	4 weeks
complex	$4,000	8 weeks
Photocopies	$0.25 pg.	

* Exceptions apply see pages 2 and 4

It should be noted that these standards represent the maximum time within which one can expect the delivery of the stated service or regulatory process. The Bureau will contact the requester early in the process, if required, to confirm that a request or filing falls within a particular category.

Timeframes - Mergers

The appropriate time frame for review of a PMN filing or ARC request will normally commence on receipt of the filing or request. Within five business days the parties will be notified

of the transaction's complexity category and the appropriate service standard timeframe will be applied. The Bureau is committed to providing services within the above timeframes, but requires factual information on key elements required in merger review, such as information on product and geographic markets as well as conditions of entry, to conduct its analysis. To assist parties in ensuring that they submit the necessary information, the Bureau has established guidelines suggesting the type of information normally required in order to meet these timeframes. These are included at Appendix A. If the information accompanying the parties' request is deficient, they will be advised of what further information is needed and the service level time frame will not commence until the required information is provided to the Bureau.

The service standard timeframe ends when the Bureau has advised the parties whether or not the Director has grounds to file an application before the Competition Tribunal in respect of the transaction. Therefore, time devoted to discussions or negotiations aimed at resolving issues or preparations required for proceedings before the Competition Tribunal, or the time required to conduct actual Competition Tribunal proceedings, are not included within the service standards for PMN filings or ARC requests.

Timeframes - Advisory Opinions

Timeframes will commence immediately upon receipt of the request. Guidelines related to the information usually required by the Bureau to analyse the request are included in Appendix A. As all responses to AO requests will be final, parties or their counsel are encouraged to contact the Bureau prior to submitting a request if they are uncertain of the information required for a particular request. If parties are not satisfied with the Bureau's position on an AO request and wish that the issues raised be re-visited on the basis of additional information, this will be considered as a separate request and the appropriate fee will be required.

Review Mechanisms

In addition to turn-around times, other service standards will be established during the course of the next 12 months.

Clients will also be invited to provide feedback to the Bureau by completing brief evaluation cards which will be included with each response.

Any concerns with regard to operational issues in relation to these services and regulatory processes should be addressed to the Deputy Director of Investigation and Research and Director General, Compliance & Operations Branch, who will examine the matter and provide feedback to the parties. The Deputy Director's address and telephone number are:

Competition Bureau
Industry Canada
50 Victoria Street
Hull, Quebec
K1A 0C9
Telephone: (819) 953-7942
Facsimile: (819) 953-5013

Any resolution deemed by a party to be unsatisfactory will be further investigated by the Senior Deputy Director of Investigation and Research. The Senior Deputy Director's address and telephone number are:

Competition Bureau
Industry Canada
50 Victoria Street
Hull, Quebec
K1A 0C9
Telephone: (819) 994-1860
Facsimile: (819) 953-6169

The Bureau also intends to conduct a thorough review after its first year of implementation to assess the program from an operational and client perspective.

The Bureau will also establish a forum to meet with stakeholders on an regular basis to review performance, complaints and service levels.

Appendix A

Definitions and Guidelines

Advisory Opinions

Definition

The specific opinion for which fees will be charged will be based on the written request and information submitted by the applicant as well as on previous jurisprudence, previous opinions, Bureau knowledge and the stated policies of the Director. The Bureau will not undertake third party contacts or verifications.

The Bureau will continue to provide other preliminary views that do not fall within the scope of the advisory opinion as defined above. This may be in the form of a request for the review of existing or proposed business conduct where the requester wishes the Bureau to seek third party advice. There will not be a fee at this time, nor will there be any service standards for a reply. As this type of activity is more within the realm of an investigation, the request will be measured against other priorities within the Bureau and resources will be assigned accordingly.

Advisory Opinions - Information usually required to assist the Bureau in meeting turn-around times.

Advisory opinions are prepared with the objective of assisting business people in implementing strategies that they believe will improve their competitive position, without coming into conflict with the *Competition Act*. The Bureau attempts to provide these opinions in as flexible a manner as possible, recognising the importance of anonymity at times, and the level of comfort the requesting parties aspire to receive. It should be understood by the parties that the assurances provided by these opinions are directly proportional to the accuracy and amount of the information upon which they are based.

Information that is helpful to the Bureau in responding to a request for an advisory opinion will, in most cases, relate to the assessment of how the proposed business plan will affect the level of competition in a specific market. Following an initial determination and depending on the complexity of the issue, or on the details of a proposed plan, other specific information may be needed to analyse the manufacturing, distribution, sales, pricing, promotional or other situation contemplated by those requesting the opinion.

Following in this appendix are guidelines indicating the information needed by the Bureau to conduct its analysis in the case of the civil provisions other than mergers, mergers, the misleading advertising and deceptive marketing practices provisions, and other criminal provisions.

Civil Provisions (other than Mergers)

Information Guidelines

Introduction

On occasion, advisory opinions are requested by companies or individuals who are inquiring as to whether or not the actions they propose to engage in would raise concerns under the civil provisions of the *Competition Act*. An advisory opinion is based on actual facts and not hypothetical situations; however, if such facts are incomplete or have changed, the opinion will be subject to review.

Information which is useful in responding to a request for an advisory opinion will, in most cases, relate to the assessment of how the proposed business plan will affect competition in a specific market. While each of the civil provisions refers to a particular competitive situation, the core of the analysis of a proposed plan will relate to determining, as accurately as possible, the actual product and geographic markets involved. Following this determination, other specific information will be needed to analyse the business plan being contemplated by those requesting the opinion.

Described below are the two categories of information which, if provided, will greatly enhance both the speed of response and the utility of the opinion to the requesting party. The first category relates to the general information useful for the product and geographic market definition and the second is a description of the type of information needed, under the various sections of the civil provisions of the Act, which is specific to the proposed plan.

Step 1: Defining the Markets

In order to determine whether or not a company's proposed activities would adversely affect competition or an individual's business, one must be able to define, quite specifically, the nature, use and attributes of the product and of its substitutes, if any. It is then necessary to determine within which geographic market the product is produced and sold. The following is a non-exhaustive list of elements the Bureau uses to make these determinations:

1. Product Market

a. A physical description of the product; its intended uses; any regulations related to its production, distribution or sale; products which are complementary to its use and any and all substitutes for the product.

b. The availability of the product and the level of choice with respect to quality, size, and selection of the product.

c. Patents, trademarks or other property rights associated with the product.

d. The effect of a rise in price on purchasers' willingness to move to substitute products.

2. Geographic Market

a. The markets in which the product is produced and sold. The names of competitors of the company requesting the opinion.

b. The transportation costs associated with distributing the product; the willingness of customers to accept the transportation costs as part of the price and over what distance.

c. Tariff and non-tariff trade barriers; regulatory restrictions on transporting, exporting or importing the product.

d. The effect of a rise in price on purchasers' willingness to source product from distant markets.

Step 2: Plan-specific Information in Respect of the Civil Provisions

Section 75: Refusal to Deal

A company that is considering changing its method of distributing products may request an advisory opinion under section 75 of the Act. It may decide to supply its products in certain regions or to customers who meet certain criteria. As a result, existing customers may be cut off or potential customers may be refused supply. The following information, as may be relevant to the proposed business plan, would be necessary in order to prepare a complete advisory opinion:

a. If available to the supplier, information regarding who are its customers and a list of what products they purchase from the company and the type of business that they operate.

b. A list of names of companies that sell the same products and compete in the same market as the supplier.

c. A description of the usual trade terms that must be met by existing and potential customers. Are the trade terms non-discriminatory, clearly defined and made known to customers? Information regarding existing customers who have failed to meet usual trade terms in the past.

Inventory records which would demonstrate whether or not the product is in ample supply. Any information regarding changes in distribution resulting from the inability to furnish products through all channels of distribution or due to changes in the supply structure.

Section 77: Exclusive Dealing, Tied Selling and Market Restriction
Sections 78, 79: Abuse of Dominant Position

A company that intends to implement a particular plan (which includes any of the above types of contracts) may request an advisory opinion to determine whether or not concerns would be raised under the Act. The following information, as may be relevant to the proposed business plan, would be necessary in order to prepare a complete advisory opinion:

A complete description of the proposed plan, including any known possible effects of the plan on current or potential customers and competitors as well as the purpose for the plan (i.e. efficiency reasons).

1. An assessment of market power, which would include market share information, as well as a description of the barriers to entry and exit, excess capacity, time and costs required to enter the market, and the degree of sunk costs faced by potential entrants.

2. A discussion of the factors affecting competition in the particular industry, including price sensitivity, transportation costs and technological innovations.

Information regarding whether or not the plan in question would constitute a practice, that is a series of acts or a single act repeated a number of times.

A discussion of the defences, limitations and exceptions provided in sections 77(4), 77(5), 77(6), 70(3), 79(4), 79(5), 79(6) or 79(7) and whether or not they apply to the proposed plan. If the parties are affiliated companies, detailed records of the relationship between the companies and documents that substantiate the relationship. Any government regulation to which the activities of the industry are subject.

Merger Provisions Information Guidelines

Non-Complex Merger Transactions

Introduction

Non-complex merger transactions are characterised by an absence of competition issues. Conglomerate mergers, where the parties are not direct or potential competitors, and mergers in unconcentrated industries where the parties combined market share is less than 10% of a market based on a straightforward market definition fall within this category. In most of these cases, a minimal amount of information is required by the Bureau to prepare a timely decision to meet targeted service standards, and it is usually not necessary for Bureau staff to obtain a significant amount of information from third parties such as customers, competitors and suppliers to verify the submissions of the parties. Some examples of non-complex transactions involve typical securitization agreements, real estate transactions and minor upstream oil and gas transactions.

Examination Process

No or Minimal Competitive Overlap

In cases where the parties request that the Director provide an Advance Ruling Certificate regarding a transaction where there is no competitive overlap, it is suggested that the following information be provided with the request:

A description of the parties to the transaction, any relevant timelines and the estimated market value of the transaction;

A description of whether the transaction is an acquisition of assets or shares, an amalgamation, joint venture/strategic alliance or other form of transaction;

Statements describing the industry and the competitive environment of the subject transaction, including a description of the reasons why there is no or minimal competitive overlap between the merging parties;

Statements outlining the reasons why there are no competition issues that arise as a result of the transaction;

Moderate Competitive Overlap

In cases where there is a moderate degree of competitive overlap and industry concentration, the Bureau typically will require more information than referred to immediately above. Examples would include mergers in markets where the combined market shares of the parties are greater than 10%, but less than 35%, based on a straightforward market definition and there are no concerns about the merger enhancing inter-dependent market power, and mergers where barriers to entry are very low. In these circumstances, where the parties are either requesting that the Director issue an Advance Ruling Certificate and/or are filing a short-form prenotification of the proposed transaction, additional information may be required to substantiate submissions that the matter is non-complex and not likely to raise any competition issues.

It is suggested that the following information be provided:

1. List of the current suppliers and customers of the parties where competitive overlap is evident that account for more than 2% of the total annual volume or dollar value of purchases and sales respectively, together with their addresses, contact names, telephone numbers, and dollar or volume amounts purchased from each supplier or sold to each customer;

2. Description of the geographic regions of sales for the parties to the proposed transaction;

3. Estimated market value of the transaction;

4. Summary description of any product overlap or geographic overlap among the products that make up the subject businesses of the parties;

5. Estimate of the pre-merger and post-merger market shares of each of the overlapping products in the product and geographic markets as defined by the parties; and

6. Existing competitive impact analysis, competition brief or other documents that address the basis for the parties' market definition and market share/concentration submissions, as well as the other relevant factors under section 93 of the Act such as conditions of entry and effectiveness of remaining competition.

Service Levels

Once the Competition Bureau has determined whether a proposed merger is non-complex, it will undertake best efforts to finish its examination within 14 days of such determination. As in the case of complex and very complex mergers, if the initial prenotification filing or Advance Ruling Certificate request is deficient in information as suggested above, the 14 day period will start once the additional information is provided.

Generally, it is not necessary for the Bureau to obtain information from third parties in non-complex matters unless the parties are direct competitors and their combined market shares exceed 10%. In cases where some moderate competitive overlap exists, some substantiation with third parties may be necessary. In these cases where the transaction is not already in the public domain, a representative of the Bureau will provide prior notice that market contacts will be required. As indicated in the guidelines for complex and very complex mergers, in these instances the 14 day period will commence once the Bureau is in a position to make third party contacts.

Merger Provisions Information Guidelines
Complex and Very Complex Merger Transactions

Introduction

Since the implementation of the merger provisions of the Act in 1986, the Competition Bureau has adopted a flexible, compliance-oriented approach for the great majority of merger cases that it reviews. Where a merger case appears to be either complex or very complex, counsel to the parties typically will produce a competition brief, which will provide background information on the transaction and the industry, and present the views of the parties on the major issues that have to be analysed. In some cases supporting documentation is provided. These materials and initial discussions with the parties are often useful as an introduction to the matter and may help focus the subsequent examination on key issues.

These initial materials and discussions are complementary to, but not a substitute for, the normal examination process. Depending on the circumstances of the matter, written or oral requests for information and documents will be made to the parties. In a few cases, such requests may be very extensive and requested under oath, or formal powers may be exercised. In addition, an important part of the examination in many complex and very complex cases will be the collection of information from other market participants, which could include customers, competitors, suppliers, industry associations and government regulatory agencies. In a few cases, particularly in very complex cases, the Bureau will engage outside economic and industry consultants to assist in the examination process.

This information guideline is not intended to change the current flexible approach that the Bureau has adopted to the enforcement of the merger provisions of the Act. It is intended to provide guidance as to the type of information that should be considered for inclusion as part of a competition brief or additional submissions appended to a prenotification filing in a complex or very complex case. These materials will assist the Competition Bureau in its determination of whether the proposed transaction will be classed as a complex or very complex merger and help expedite the review process. The experience of the Competition Bureau has been that the more substantive and complete the competition brief and accompanying documents are at the initial stages of a matter, the more focused and expeditious the review process becomes. This generally translates into specific and shorter subsequent requests for information and fewer, more focused third party contacts. This should result in a more timely resolution of the issues in complex and very complex merger cases, while at the same time ensuring that a thorough examination of all the relevant issues has been undertaken.

Suggested Information

The key points that need to be addressed in any merger review are the definition of product and geographic markets, conditions of entry, market shares/concentration and the degree of effective competition remaining after the proposed transaction. Where gains in efficiencies or the failing firm factor are relevant, these also need to be assessed. The competition brief should provide the parties' views on these issues and provide supporting documentation. In preparing these materials, it will be useful to review the Merger Enforcement Guidelines which set out in detail the approach taken by the Bureau to each of the factors to be considered in a merger review.

The Competition Bureau has found that relevant pre-existing business documents used in the normal course of operations are very useful in assessing the factors to be considered. Consideration should be given to the inclusion of the following documents:

1. presentations, studies, reports or other documents prepared for the Board of Directors or senior management that discuss the rationale for the proposed transaction and that provide information on aspects of the transaction likely to be relevant (e.g. impact on pricing, output, efficiencies, competitors, market share, sales growth);

2. pro-forma business plans/strategic plans for the merged entity (if they exist);

3. relevant business plans/strategic plans of each party for the past three years;

4. marketing plans for each party for the past three years for those products that they both produce and which compete;

5. a copy of relevant sales or promotional materials that depict or describe the products made by both parties and which compete;

6. sales and production capacity (dollar and unit volume) for each of the parties for the products they produce which compete for the past three years and the location of relevant production facilities (it may be more convenient to summarise this information than produce underlying documents);

7. documents which describe the market share of the parties over the past three years. (third party sources are often useful and should be provided if available);

8. internal studies, consultants' reports, industry studies, financial analysts' reports or industry publications that are relevant. Such materials, for example, may contain information on competitors, such as plant location, sales and capacity, or provide useful descriptions of the economics of the industry;

9. studies or reports prepared by or for the company which discuss the strengths or weaknesses of actual or potential competitors in each of the products made by both parties;

10. documents which describe any non-compete agreements or other types of agreements, arrangements or licences that the parties may have with third parties which would impede the ability of actual or potential competitors to compete with the parties now or in the future; and

11. documents that describe existing co-production agreements, joint ventures or strategic alliances with any competitor in relation to the overlapping products.

In considering what documentation to include, the parties should exercise judgement about relevancy, duplication and usefulness. In addition, where such documents may leave a false impression or provide an incomplete picture, the parties should provide a commentary which addresses these deficiencies. Failure to do so may undermine the value of the advice that the parties receive from the Bureau or may result in extending the period of time required by the Bureau to conduct its review.

The parties and their counsel are encouraged to discuss any questions or concerns they may have about the type of information or documents that may be useful in any particular circumstances with the staff of the Competition Bureau.

Service Levels

The level of complexity will normally be determined and conveyed to the parties within five business days of receipt of the prenotification filing and additional submissions or materials as suggested herein. Where the information provided at the time of the prenotification filing is insufficient to determine if a matter is complex or very complex, additional information will be requested.

Once the Competition Bureau has determined that it has received sufficient information from the parties on the key analytical points outlined above, it will undertake its best efforts to finish its examination of complex cases within 10 weeks of such determination, and within 5 months of such determination in the case of a very complex merger matter.

As noted above, market participants are often an important source of information in the examination process. Accordingly, the Bureau must be in a position to discuss the proposed transaction with such participants. It is suggested that the proposed transaction be made public at or before the time of prenotification or application for an Advance Ruling Certificate. Where the parties would prefer to delay the public announcement of the proposed transaction, the Bureau will defer making market contacts, provided that there will be sufficient time before

closing to conduct such contacts as the Bureau considers necessary. In such instances, however, the time periods for review noted above will not begin to run until such time that the Bureau is in a position to make third party contacts.

Advisory Opinions
Misleading Advertising and Deceptive Marketing Practices Provisions - Information Guidelines

Advisory opinions may be requested by parties that will be making the representation or their agents or legal counsel, on proposed representations, advertisements, promotional material, and business plans to determine whether the situation described raises an issue under the misleading advertising or deceptive marketing practices provisions of the *Competition Act*. Examples of the materials that may be submitted for an advisory opinion are: any proposed advertisement; representations that include claims relating to performance, efficacy or length of life of a product; multi-level marketing plans; and promotional contests. The information required by the Director to prepare a timely opinion to meet targeted service standards is described below.

General Information Required for All Requests

1. Requests for advisory opinions are assessed based on the information provided. A clear description of the proposed representation accompanied by all relevant supporting information as set out in the following paragraphs will ensure that the representation is assessed in relation to the most appropriate provisions of the Act.

2. If a promotion involves both French and English material, a person making a request should indicate which material should form the basis for the opinion. Note that if a review of material in both languages is desired, two opinions will be required.

3. If the request is for an opinion in respect of one of the misleading advertising and deceptive marketing practices provisions of the Act other than sections 55, 55.1 and 59, then a specific proposed representation should be identified together with a draft of the advertisement or the context in which the representation will appear so that an informed assessment can be made of the general impression created by the representation. In addition there should be a statement of the facts which are relevant to the representation.

4. Describe the medium in which the proposed representation will appear (i.e. newspapers, television, packaging, internet, etc.) and provide the approximate time frames and the geographic area where it will run.

5. Include the name, address and phone number of the requester, advertiser, or proposed business.

The more complete and accurate the information provided, the less likely that the opinion will include qualifications or be subject to revision because of new information received.

Additional Information Required for Paragraph 52(1)(b) Advisory Opinions (Adequate and Proper Tests)

Representations that include any statement, warranty or guarantee of the performance, efficacy or length of life of a product would be considered for advisory opinions under paragraph 52(1)(b) of the Act. Each performance claim has to be based on an adequate and proper test, the proof of which lies on the person making the representation. The additional information required by the Director to prepare an opinion is the following:

1. A copy of all tests known to the advertiser which relate to each performance claim, including the test methodology, all test data and results, and any other relevant information.

2. A description of who performed the tests and where and when they were conducted.

3. An independent certification from a credible source that the tests fully substantiate the proposed claim.

4. A description of all standards and standards setting and monitoring organizations, which relate to the production or use of the advertised product and which are relevant to the proposed performance claims.

Note that opinions in relation to paragraph 52(1)(b) of the Act may not be provided if it is necessary for the Competition Bureau to commission experts to perform tests or assessments of tests in order to form an opinion.

Additional Information Required for Sections 55 and 55.1 Advisory Opinions (Multi-level Marketing Plans and Pyramid Selling)

Multi-level marketing plans and amendments to these plans would be considered for advisory opinions under sections 55 and 55.1 of the Act. The additional information required by the Director to prepare a timely advisory opinion to meet targeted service standards is the following:

1. Adequate disclosure of all material facts relating to the proposed plan, such as the disclosure of typical earnings in cases where the plan contains representations relating to compensation; the plan's buy-back or refund policy; or a description of any purchases that may be required to join the proposed plan.

2. Description of the compensation plan.

3. Copies of all promotional brochures, pamphlets, videos, audiotapes, contractual agreements and any other material which provides information relating to the marketing plan.

4. A description of when and how any promotional material will be used.

5. Confirmation that the proposed plan raises no issues that are being considered by any other law enforcement agency in Canada or abroad.

Note that an opinion under sections 55 and 55.1 of the Act will not be given in the following situations: where the plan involves gold or silver coins, the travel industry, or discount or debit cards. An opinion will not be given in these situations because of the difficulty of establishing the value of these products. In such cases it is not possible to determine whether consideration is being paid for the right to receive bonuses for recruitment.

An opinion will also not be provided where the operator is situated outside of Canada and there is no entity incorporated in Canada, or no individual located in Canada who could be liable for the actions of the company.

An opinion will not be given where a company discontinues operations and resurfaces under a new name until the new entity is monitored and it is determined that it is a viable business.

Additional Information Required for Section 59 Advisory Opinions (Promotional Contests)

Promotional contests would be considered for advisory opinions under section 59 of the Act. The additional information required by the Director to prepare an opinion is the following:

1. A copy of the Rules and Regulations for the contest.

2. A description of the medium in which the proposed promotion will appear (i.e. newspapers, television, packaging, internet, etc.) and provide the approximate time frames and the geographic area where it will run.

3. The number and value of prizes being awarded.

4. A description of any regional allocation of prizes.

5. The contest closing date.

6. The chances of winning each class of prize or a description of why it is not possible to know the probability.

7. Any fact within the knowledge of the contest-runner, that would affect materially one's chances of winning.

8. Copies of all advertising or other material which will be used to promote the contest and a description of when and how this material will be used.

If submitting artwork for an opinion, ensure that all visuals and copy are readable. If the contest is to be advertised in different media or in different versions, ensure that all material relating to each version and media type is submitted as an opinion only applies to the content of the particular submission and is not applicable to any other representations made in the course of the promotion.

Criminal Provisions (other than Misleading Advertising and Deceptive Marketing Practices)

Information Guidelines

Introduction

Advisory opinions are prepared with the objective of assisting business people in implementing strategies which they believe will improve their competitive position, without coming into conflict with the *Competition Act*. We have endeavored to do so, in as flexible as manner as possible, recognizing the importance of anonymity at times, and the level of comfort the requesting parties aspire to receive. As such, we have provided some opinions on the basis of a hypothetical situation. It should be understood by the parties, however, that the assurances provided by the opinion are directly proportional to the factual accuracy and detail upon which they are based.

Information which is helpful to the Bureau in responding to a request for an advisory opinion will, in most cases, relate to the assessment of how the proposed business plan will affect the level of competition in a specific market. While each of the criminal provisions refers to a particular competitive situation, the core of the analysis of a proposed plan will relate to determining, as accurately as possible, the actual product and geographic markets involved. Following this determination, and depending on the details of the proposed plan, other specific information will be needed to analyse the manufacturing, distribution, sales, pricing, promotional or other situation contemplated by those requesting the opinion.

Described below are the two categories of information which, if provided, will greatly enhance both the speed of response and the utility of the opinion to the requesting party. The first category relates to the general information useful for the product/geographic market definition and the second is a description of the type of information needed, under the various sections of the Act, which is specific to the proposed plan.

Business plans will vary in complexity and impact. It is not our intention to burden the business community unnecessarily with onerous information requirements. The categories of information mentioned are general. We, therefore, invite those wishing an advisory opinion to contact us in advance of their submitting a written request, which will allow for the submissions to focus on the key aspects of the proposal. In so doing, we may be in a position to streamline the requirements.

Step 1: Defining the Markets

Any assessment of the impact of a proposed plan on the level of competition in a market is one which must assess whether the firms involved are able to impose unilateral changes in a market. To determine whether this is possible one must be able to define, quite specifically, the nature, use and attributes of the product and of its substitutes, if any. Then it is necessary to determine within which geographic market the product is produced and sold. The following is a non-exhaustive list of elements the Bureau uses to make these determinations.

Product Market:

1. A physical description of the product; its intended uses; any regulations related to its production, distribution or sale; complementary products to usage; any and all substitutes for the product.

2. The availability of the product and its inputs. The level of choice with respect to quality, size, and selection of the product.

3. The speed of innovation and change related to the product. Patents, trademarks or other property rights associated with the product.

4. The effect of a change in price on purchasers' or suppliers' tendencies to move to substitute products.

Geographic Market:

1. Sources of supply, for all customers in Canada, of the product or its substitutes.

2. The transport costs associated with distributing the product; the willingness of customers to accept the transport costs as part of the price and over what distance.

.3. Tariff and non-tariff trade barriers; regulatory restrictions to transporting, exporting or importing the product.

4. The effect of a rise in price on purchasers' tendencies to source product from distant markets or on distant suppliers' tendencies to sell into the affected market.

Step 2: Plan-specific Information in Respect of the Criminal Provisions

Section 45: Conspiracy

1. A complete description of the proposed plan, including any known possible effects of the plan on current or potential customers, suppliers and competitors.

2. An assessment of market power, which would include market share data over a three year period, as well as a description of the difficulties associated with entering and exiting the business, including the time and costs required to enter.

3. A discussions of the factors affecting competition in the particular industry; price sensitivity; advertising; transport costs; technological innovations, etc.

4. A description of the countervailing power of those affected by the plan, if any. Details of market response to the proposed plan, such as customer reactions, if they are known.

5. A discussion of the defences and exceptions provided in sections 45(3), 45(5), and 45(6), if they apply to the proposed plan, as well as the applicability of any other provincial or federal laws or regulations, if any, to the activities and industry involved. In claiming a defence under 45(3) firms may wish to provide an assessment of the impact of the plan on prices, quantity or quality of production, markets or customers, or channels or methods of distribution; as well as whether the plan will restrict anyone from entering into or expanding a business.

Section 50(1)(a): Price Discrimination

1. A description of the proposed pricing plan, including any proposed fee schedule, discounts, rebates, allowances, price concessions or other advantages available to potential customers. The duration of the plan.

2. A description of the quantity and quality of articles involved in the proposed plan.

3. A description of the competing purchasers of the articles, as well as any affiliations between the seller and purchasers, or among the purchasers. An assessment as to whether or not buying groups, franchises or international affiliates are involved.

4. A description of the terms and conditions upon which the proposal is available to purchasers, for what duration and to whom it is available. Further, an explanation of whether the terms and conditions are to be made known to purchasers, as well as whether or not the terms and conditions are achievable by all potential competing purchasers.

Section 50(1)(c): Predatory Pricing

1. A description of the pricing plan, its intended duration, the rationale behind the plan, and the desired effect on competitors in the short and long term. A description of the terms and conditions upon which these prices are offered.

2. An assessment of market power, which would include market share data over a three year period, as well as a description of the difficulties associated with entering and exiting the business, including the time and costs required to enter.

3. The marginal or average variable cost and average fixed and total costs of producing/selling the product. A discussion of any losses expected as a result of the plan and for what duration. A discussion of the expectation, if any, of recoupment of the losses at a later date or through another profit centre.

Section 61: Price Maintenance

1. A description of the methods and channels of supply proposed in the plan, including the firm's marketing objectives, a list of customers and a description of the type of customer and the customers' marketing strategy or niche. A description of the industry norms related to the chain and levels of supply.

2. A description of the criteria used by the firm to determine which distributors, agents or resellers or other customers will obtain supply. Details of the terms and conditions of supply, such as those governing payment and credit, transportation, cooperative advertising, leases, consignment arrangements, and restrictions, such as exclusivity or granting of geographical territories.

3. Details of any affiliations between the firm and any of its customers.

4. Details of any difficulties experienced with existing or previous customers, including pressure to deal with a certain group or class of customer, and on specific pricing terms.

Appendix B

Form of Advisory Opinion Letter

TEXT FOR ADVISORY OPINIONS

Thank you for your letter dated . . . (with attachments) requesting an advisory opinion on the application of the *Competition Act* to the facts (or proposed transaction) set out below. The Program of Advisory Opinions seeks to facilitate compliance with the Act by indicating whether a particular practice or transaction would provide the Director of Investigation and Research with sufficient grounds to commence an inquiry on his own initiative pursuant to paragraph 10(1) b) of the Act. You should understand that the Director has no authority to decide the law. In addition, you should be aware that the Director, under certain circumstances, is obliged to commence an inquiry under paragraphs 10(1)(a)[2] and (c)[3] of the Act.

In the course of discussions you confirmed that these facts (or the proposed transaction) raise to your knowledge no issues that are being considered by any other law enforcement agency in Canada or abroad.

Recital of Facts or Proposed Transaction

Our understanding of the facts (or the proposed transaction) is as follows:

Opinion Requested

Opinion Given

1) Positive Response

In my opinion, based on the information which you have provided, as set out above, there are not any grounds for causing an inquiry to be made pursuant to paragraph 10(1)(b) of the *Competition Act*.

---

2 Paragraph 10 (1)(a) provides that six Canadian residents, under certain conditions, can require that the Director commence an inquiry.

3 Paragraph 10 (1)(c) provides that the Minister may direct the Director to commence an inquiry.

2) Negative Response

In my opinion, based on the information which you have provided, as set out above, there could be grounds for causing an inquiry to be made pursuant to paragraph 10(1)(b) of the *Competition Act*.

(***In all cases***) The basis of this opinion is (give details)

This opinion is predicated on the assumption that no material facts have been omitted or misrepresented in your submission. It is also based on interpretation of the existing jurisprudence. Finally, this opinion will continue to be valid unless there is an amendment of the provision of legislation upon which it was based. Should you be uncertain as to the impact of any amendment on the opinion you have received, you should seek legal advice or re-contact the Competition Bureau.

If you have any further questions or require clarification of this letter, please do not hesitate to contact me.

Deputy Director

3) Advisory Opinion Letter for Multi-Level Marketing Provisions

Thank you for your letter dated...(with attachments) requesting an advisory opinion on the application of the *Competition Act* to the multi-level marketing plan of.....

The Program of Advisory Opinions seeks to facilitate compliance with the *Act* by indicating whether a particular practice or transaction would provide the Director of Investigation and Research with sufficient grounds to commence an inquiry on his own initiative pursuant to paragraph 10(1) b) of the *Act*. You should understand that the Director has no authority to decide the law. In addition, you should be aware that, under certain conditions, six Canadian residents can require the Director to commence an inquiry or the Minister may direct the Director to commence an inquiry.

In our opinion, based on the information which you have provided, there are not any grounds for causing an inquiry to be made pursuant to paragraph 10(1)(b) of the *Competition Act*.

This opinion is not to be used for recruitment purposes by the multi-level marketing company or by participants in the plan. You should also be aware that a positive opinion does not constitute approval of the marketing plan, and any representations suggesting such approval or if used for recruitment purposes, could give the Director reason to initiate an inquiry under the misleading advertising and deceptive marketing practices provisions of the *Competition Act*.

The opinion relates only to the provisions of the *Competition Act*, and not in relation to other statutes, such as the Criminal Code of Canada. Should additional information come to our attention, the above opinion could be revised or revoked. This could occur for instance, if an insignificant portion of sales is made to individuals who are not plan participants. In such circumstances there would be grounds to believe that a de facto purchase requirement exists which could raise an issue under s. 55.1(1)(b). In addition if there is an insignificant portion of sales to non-participants and the product is sold to participants at a price well in excess of fair market value, there would be grounds to believe that there may be a participation fee embedded in the purchase price and this could raise an issue under section 55.1(1)(a).

If you have any further questions or require clarification of this letter, please do not hesitate to contact me.

Yours sincerely,

Appendix C

Definitions of Complexity

Non- Complex Merger Transactions

Non-complex transactions are readily identifiable by the absence of competition issues and the minimal amount of work required to complete assessments. Generally, there is no (e.g. most conglomerate mergers) or minimal competitive overlap between the parties. For example, mergers where the parties combined post merger market share is less than 10% of a market based on a straightforward market definition would fall within this category. Also mergers in unconcentrated industries such as truck-load trucking, up stream oil and gas exploration and extraction (this would exclude pipelines, processing/refining and distribution), global mineral commodities where the parties are not significant players in Canada, and many real estate transactions such as the acquisition of hotels, office buildings and shopping centres fall within the non-complex category.

As well, changes in ownership in a corporation from de facto to de jure control (i.e. 40% to 55% control), securitizations[4] and international mergers where only one of the parties has a significant presence in Canada also fall within the non-complex category.

Most non-complex transactions are brought to the Bureau's attention by way of Advance Ruling Certificate requests or short form prenotification filings. The amount of work required is usually limited to a few phone calls with counsel, reviewing precedent cases in the industry in question and, in some instances, a few phone calls with third parties to verify the merging parties submissions.

It is the experience of the Mergers Branch that approximately 85% of merger transactions fall within the non-complex category.

---

[4] A minimal administration fee of $50.00 will be charged for securitization transactions as it is intended to exempt such transactions from the application of Part IX in the near future.

Complex Merger Transactions

Complex mergers involve transactions between direct or potential competitors as well as mergers between customers and suppliers where there are indications that the transaction may create or enhance market power according to the enforcement policies set out in the Merger Enforcement Guidelines. Generally, mergers in this category occur in concentrated industries where there are barriers to entry. Merger transactions that generate unsolicited, creditable complaints where market power indicia are also present also fall within the complex merger transaction category.

The assessment of complex merger transactions usually presents one or more analytical challenges, such as defining the correct relevant market, evaluating the effectiveness of remaining competition, assessing potential sources of new competition, or determining the impact of change and innovation in a market. Complex merger examinations potentially could develop into Tribunal cases; however, this is not immediately obvious when the matter first comes to the attention of the Bureau. In addition to reviewing issues with counsel for the merging parties and reviewing precedent cases, complex merger examinations require third party contacts to obtain information and test the merging parties submissions, information requests as well as meeting with the merging parties and, occasionally, third parties. The examination may involve two or more officers working as a team, and these cases require a written assessment to be prepared for the review of management.

It is the experience of the Mergers Branch that approximately 10% of merger transactions fall within the complex category.

Very Complex Merger Transactions

A very complex case is typically characterised by indications early in the preliminary examination that the transaction is likely to create or enhance market power according to the enforcement policies set out in the Merger Enforcement Guidelines, and Tribunal proceedings are a strong possibility. Generally, mergers between the leading participants in concentrated industries, where it is reasonable to conclude that the market share and concentration thresholds set out in the Merger Enforcement Guidelines are surpassed, and where high barriers to entry are evident fall within this category. These transactions often involve considerations of complex areas of inquiry such as the failing firm or efficiencies defence as well as other considerations such as the availability of a practical remedy or a unique theory of anti-competitive harm. The latter consideration is particularly important in merger cases where a prevention of competition or vertical issues are evident. Differing interests of third parties, for example customers and suppliers, well articulated complaints or competing public policy objectives, for example trade protection and competition, are often evident in the analysis of very complex merger transactions.

Very complex merger transactions are characterised by rigorous assessments and the volume of work required is much greater than in the case of complex transactions. Usually, very

complex cases quickly progress to the formal inquiry stage and may involve the use of formal powers to obtain information. The volume of work necessitates the use of case teams consisting of three or more officers, economists from the Economic Policy and Enforcement Division, legal counsel as well as outside experts. Contracts for experts have to be prepared and, occasionally, requests justifying the need for outside counsel. In addition to preparing written assessments, very complex cases usually involve negotiating hold-separate arrangements and preparing Tribunal pleadings.

It is the experience of the Mergers Branch that approximately 5% of merger transactions fall within the very complex category.

Non Complex Advisory Opinions

Non-complex requests are those that deal with proposed business conduct and/or transactions where all related and pertinent information is provided by the requester, and there is a sufficient amount of jurisprudential information and established Bureau policy and procedures for the Bureau to formulate an opinion.

Complex Advisory Opinions

Complex requests are those that deal with proposed business conduct and/or transactions where all related information is provided by the requester, but where the proposed conduct deals with a novel issue where there is little or no jurisprudential information, no previous interpretation on the subject by the Bureau and/or where a legal opinion may be required; and/or where the period of time necessary to review the amount of material submitted will substantially exceed the turn-around time established to deliver a non-complex opinion.

Bureau de la concurrence

Industrie Canada

Guide sur la tarification et les normes de service

conformément à la *Loi sur la concurrence*

2e parution
Le 1 mai 1998

Canada

TABLE DES MATIÈRES

DONNÉES RÉCAPITULATIVES ..... - i -
Introduction ..... - i -
Normes de service, frais et taxes applicable ..... - ii -
GUIDE SUR LA TARIFICATION ET LES NORMES DE SERVICE ..... - 1 -
BUREAU DE LA CONCURRENCE - INDUSTRIE CANADA
Contexte ..... - 1 -
Principes ..... - 1 -
Services, procédés réglementaires et frais ..... - 2 -
Préavis de fusionnement et certificats de décision préalable ..... - 2 -
Avis consultatifs ..... - 3 -
Photocopies ..... - 4 -
Généralités ..... - 4 -
Normes de service ..... - 5 -
Délais d'exécution - fusionnements ..... - 6 -
Délais d'exécution - avis consultatifs ..... - 7 -
Procédures d'examen ..... - 7 -
Annexe A

Définitions et lignes directrices ..... - 9 -
Avis consultatifs - Définition ..... - 9 -
Avis consultatifs - Information normalement requise par le Bureau pour respecter les délais d'exécution ..... - 9 -
Dispositions civiles (autres que les fusionnements)
Lignes directrices concernant les renseignements requis pour obtenir un avis consultatif - 10 -
Introduction ..... - 10 -
Première étape : Définition des marchés ..... - 10 -
Le marché du produit ..... - 10 -
Le marché géographique ..... - 11 -
Deuxième étape : Renseignements se rapportant aux dispositions civiles ..... - 11 -
Article 75 : Refus de vendre ..... - 11 -
Article 77 : Exclusivité, vente liée et limitation du marché ..... - 12 -
Articles 78 et 79 : Abus de position dominante ..... - 12 -
Lignes directrices sur les renseignements à fournir en rapport avec les fusionnements ..... - 13 -
Transactions de fusionnements non-complex
Introduction ..... - 13 -
Processus d'examen ..... - 13 -
Peu ou pas de chevauchement concurrentiel ..... - 13 -
Chevauchement concurrentiel modeste ..... - 13 -
Niveaux de service ..... - 14 -
Transactions de fusionnements complexes et très complexes ..... - 15 -
Introduction ..... - 15 -
Processus d'examen ..... - 15 -
Renseignements suggérés ..... - 15 -
Niveaux de service ..... - 17 -

Les Dispositions relatives à la publicité trompeuse et aux pratiques commerciales déloyales - Lignes directrices concernant les renseignements à fournir ..... - 18 -
Renseignements généraux requis pour toutes les demandes ..... - 18 -
Renseignements supplémentaires requis pour obtenir des avis consultatifs en vertu de l'alinéa 52(1)*b*) (Épreuves suffisantes et appropriées) ..... - 18 -
Renseignements supplémentaires requis pour l'obtention d'avis en vertu des articles 55 et 55.1 de la Loi (commercialisation à palier multiple et vente pyramidale) ... - 19 -
Renseignements supplémentaires requis pour l'obtention d'un avis en vertu de l'article 59 de la Loi ..... - 20 -
Dispositions criminelles (autres que la publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales) ..... - 21 -
Lignes directrices concernant les renseignements requis pour obtenir un avis consultatif - 21 -
Introduction ..... - 21 -
Première étape : Définition du marché ..... - 21 -
Le marché du produit ..... - 22 -
Le marché géographique ..... - 22 -
Deuxième étape : Renseignements propres au plan d'affaires et se rapportant aux dispositions criminelles ..... - 22 -
Article 45 : Complot ..... - 22 -
Alinéa 50(1)*a*) : Discrimination par les prix ..... - 23 -
Alinéa 50(1)*c*) : Prix d'éviction ..... - 23 -
Article 61 : Maintien des prix ..... - 23 -

Annexe B

Lettre modèle concernant les avis consultatifs ..... - 25 -
1) Réponse positive ..... - 26 -
2) Réponse négative ..... - 26 -
3) Lettre concernant les avis consultatif concernant les dispositions sur la commercialisation paliers multiples ..... - 27 -

Annexe C

Définitions de la complexité ..... - 28 -
Fusionnements non complexes ..... - 28 -
Fusionnements complexes ..... - 29 -
Fusionnements très complexes ..... - 29 -
Avis consultatifs non complexes ..... - 30 -
Avis consultatifs complexes ..... - 30 -

DONNÉES RÉCAPITULATIVES

Introduction

Le lundi 3 novembre 1997, le Bureau de la concurrence (le «Bureau»), d'Industrie Canada, a commencé à exiger des frais en contrepartie de certains services et procédés réglementaires fournis en vertu de la *Loi sur la concurrence* (la «Loi»). Des frais sont exigés pour les dépôts de préavis de fusionnement (PF), les certificats de décision préalable (CDP), les avis consultatifs (AC), et les photocopies.

Le présent guide contient des renseignements détaillés sur les frais et les normes de service qui s'appliquent à ces services et à ces procédés réglementaires.

Normes de service ou procédé réglementaire

Service ou procédé réglementaire	**Délai d'exécution maximal (Jours civils)**
Fusionnements (transactions devant faire l'objet d'un avis et certificats de décision préalable)	
non complexes	14 jours
complexes	10 semaines
très complexes	5 mois
Avis consultatifs	
Articles 52 à 60 (la publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales)	
non complexes	8 jours
complexes	30 jours
Autres dispositions	
non complexes	4 semaines
complexes	8 semaines
Photocopies	

Les délais d'exécution commencent normalement à courir lorsque la demande de service ou le dépôt est reçu. Pour plus de précisions, voir pages 6 et 7.

Complexité : Les parties seront avisées dans les plus brefs délais de la décision prise par le Bureau en ce qui concerne le degré de complexité du service et du délai d'exécution correspondant. Vous trouverez à l'annexe C les définitions de la complexité concernant les avis consultatifs et les fusionnements.

Services, frais et taxes applicables

Service ou procédé réglementaire	Frais pour résidents du Québec	Frais pour résidents des autres provinces
Dépôts d'un préavis de fusionnement*	Total = 25 000 $	Total = 25 000 $
Certificats de décision préalable*	25 000 $ + TPS(1 750 $) = 26 750 $ + TVQ (2 006,75 $) Total = 28 756,25 $	25 000 $ + TPS(1 750 $) Total = 26 750 $
Dépôts d'un préavis de fusionnement concernant la titrisation d'éléments d'actif*	Total = 50 $	Total = 50 $
Certificat de décision préalable concernant la titrisation d'éléments d'actif*	50 $+ TPS (3,50 $) = 53,50 $ + TVQ(4,01 $) Total = 57,51 $	50 $ + TPS(3,50 $) Total = 53,50 $
Avis consultatifs Articles 52 à 60 (la publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales)	500 $ + TPS(35 $) = 535 $+ TVQ(40,12 $) Total = 575,12 $	500 $ + TPS(35,00 $) Total = 535 $
Avis consultatifs (Autres dispositions)	4 000 $ + TPS(280 $) = (4 280 $)+ TVQ(321$) Total = 4 601 $	4 000 $ + TPS(280 $)Total = 4 280 $
Photocopies	0,25 $ + TPS(0,02 $) = 0,27 $ + TVQ(0,02 $) Total = 0.29 $ la page	0,25 $ + TPS(0,02 $) = 0,27 $
Demandes d'interprétation ou de conformité aux ordonnances d'interdiction et aux jugements ainsi que pour les demandes présentées par des organisations communautaires sans but lucratif	50 $ + TPS (3,50 $) = 53,50 $ + TVQ(4,01 $) Total = 57,51 $	50 $ + TPS(3,50 $) Total = 53,50 $

* Lorsqu'un dépôt de préavis de fusionnement et une demande de certificat de décision préalable (CDP) sont déposées à l'égard de la même transaction, seule la tarification pour le certificats de décision préalable s'applique.

Les frais peuvent être réglés par carte VISA ou MasterCard, ou au moyen d'un chèque libellé au nom du Receveur général du Canada. Les demandes de certificat de décision préalable, les demandes d'avis consulatifs et les photocopies sont assujetties à la TPS; les résidents du Québec doivent ajouter la taxe de vente provinciale.

Aux termes des articles 123 et 132 de la *Loi sur la taxe d'accise*, la TPS n'a pas à être payée lorsque la demande de service est présentée par un non-résident. Des remboursements seront accordés, sur demande, dans certaines circonstances. Voir à la page 5.

Des renseignements détaillés sur ces questions et sur d'autres questions ont été inclus dans ce document pour aider les personnes qui auront recours aux services ou devront se conformer aux procédés réglementaires ci-dessus.

Si vous avez d'autres questions, veuillez consulter le document du Bureau intitulé Questions courantes qui est disponible sur le site http://strategis.ic.gc.ca/concurrence. Vous pouvez aussi obtenir des copies de ce document en vous adressant au Bureau.

Des demandes concernant des services ou procédés réglementaires peuvent être envoyées aux adresses suivantes. Quiconque se questionne au sujet du procédé ou des renseignements qui doivent être fournis au Bureau doit s'adresser à :

Services/Procédés réglementaires	Adresses	Contacts
Dépôts de préavis de fusionnement, certificats de décision préalable et avis consultatif en vertu des articles 91 à 123	Bureau de la concurrence Industrie Canada 50, rue Victoria Hull (Québec) K1A 0C9 À l'attention de : Section des préavis	Section des préavis Direction des fusionnements Tél. : (819)953-7092 1-800-348-5358 Télécopieur : (819)953-6169
Avis consultatif en vertu des articles 52 à 60 (la publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales)	Bureau de la concurrence Industrie Canada 50, rue Victoria Hull (Québec) K1A 0C9 À l'attention de : Pratiques loyales des affaires	Centre de renseignements Tél. : (819)997-4282 1-800-348-5358 Télécopieur : (819)997-0324
Avis consultatif en vertu des articles 45 à 51 et 61	Bureau de la concurrence Industrie Canada 50, rue Victoria Hull (Québec) K1A 0C9 À l'attention de : Direction des affaires criminelles	Centre de renseignements Tél. : (819)997-4282 1-800-348-5358 Télécopieur : (819)997-0324
Avis consultatif en vertu des articles 75 à 90	Bureau de la concurrence Industrie Canada 50, rue Victoria Hull (Québec) K1A 0C9 À l'attention de : Direction des affaires civiles	Centre de renseignements Tél. : (819)997-4282 1-800-348-5358 Télécopieur : (819)997-0324

GUIDE SUR LA TARIFICATION ET LES NORMES DE SERVICE
BUREAU DE LA CONCURRENCE
INDUSTRIE CANADA

Contexte

Le Bureau a examiné depuis un certain temps déjà la tarification de ses services. À cette fin, il a consulté à plusieurs reprises les parties intéressées. En 1993, il a fait circuler pour commentaires un document de consultation sur l'imposition possible de frais pour les dépôts de PF, les CDP et les photocopies de documents. Aucune mesure n'a été prise en raison de l'absence d'autorisation légale, en 1993, d'établir une tarification. Le Bureau dispose de ce pouvoir depuis l'adoption de la *Loi sur le ministère de l'Industrie* en 1995. Par conséquent, l'attention s'est à nouveau portée sur la question de la tarification des services.

En mars 1995, le Bureau a effectué un sondage auprès de gens d'affaires et de juristes concernant son programme d'avis consultatifs et son intention d'exiger des frais pour ce type de service. Bien que les répondants se soient montrés généralement satisfaits du programme, ils ont déploré la longueur du délai d'obtention d'un avis et le caractère très restrictif de celui-ci. Quant à la question de la tarification, les répondants ont dit préférer des frais fixes à un taux horaire. Ils étaient généralement d'avis que des frais ne devraient pas être exigés dans certains cas, comme une demande relative à l'interprétation des ordonnances d'interdiction ou des jugement.

En juin 1997, le Bureau a organisé des séances de discussion avec les principaux intéressés afin qu'ils puissent exprimer leur point de vue sur une proposition de tarification à l'égard des dépôts de PF, de CDP, de AC, de photocopies en général et de photocopies de documents saisis. Un document de consultation révisé a fait l'objet d'une vaste diffusion en juillet 1997.

Le présent Guide sur la tarification et les normes de service a été élaboré à partir des résultats du processus de consultation que le Bureau a entrepris.

Principes

Le Bureau estime que l'établissement de sa Politique sur la tarification et les normes de service offre un moyen plus rigoureux d'identifier et d'évaluer son rendement dans certains domaines. Le Bureau veut aussi que ceux qui demandent des services ou qui sont assujettis à certaines exigences réglementaires aient l'occasion, de façon appropriée et systématique, de donner leur avis sur les niveaux et les normes de service.

Dans le cadre de la Politique sur la tarification et les normes de service du Bureau, le Conseil du Trésor a accepté d'accorder sur une base continue au Bureau une autorisation de crédit net, laquelle lui permet de dépenser les recettes qu'il tire des dépôts de PF, des CDP, des avis consultatifs et des photocopies. Le crédit net est un outil de financement des dépenses qui exige cependant qu'il y ait un lien direct entre les coûts engagés pour fournir un service et les frais perçus. De l'avis du Conseil du Trésor, cette pratique favorise un meilleur rapport coût-efficacité, une utilisation optimale des ressources, une réceptivité aux besoins des clients et de bonnes pratiques commerciales. Le Bureau se servira des recettes provenant de la tarification pour améliorer les services dans lesquels elles ont été générées.

La politique sur la tarification et les normes de service du Bureau est conforme à la Politique sur le recouvrement des coûts et la tarification du gouvernement fédéral selon laquelle ceux qui bénéficient le plus d'un service doivent en assumer le coût et qui insiste sur la nécessité d'une consultation directe entre les ministères et leurs clients au moment de l'établissement des frais et tout au long du processus par la suite.

Les services et procédés visés par le programme du Bureau sont offerts à des bénéficiaires particuliers et identifiables. Cependant, il est vrai aussi que le grand public profite de l'application et de l'administration efficaces de la Loi. Vu cet avantage public général, les frais exigés ne permettent pas le recouvrement de tous les coûts engagés dans l'exercice des activités en question. Conformément au principe d'équité du gouvernement, le Bureau a déterminé, vu l'avantage conféré au public, qu'il convenait d'assumer par l'entremise de l'impôt général une partie des coûts afférents aux dépôts de PF, de CPD et d'AC. La totalité du coût des photocopies sera toutefois imputée au bénéficiaire.

Services, procédés réglementaires et frais

Veuillez prendre note des renseignements suivants concernant les services et les procédés réglementaires visés et les frais qui s'y rapportent :

Dépôts de préavis de fusionnement en vertu de l'article 114 et demandes de certificats de décision préalable en vertu de l'article 102

Les parties qui soumettent un dépôt de PF ou de CDP devront acquitter des frais de 25 000 $ par transaction. Un dépôt de PF n'est pas assujettie à la TPS; une demande de CDP est assujettie à la TPS; les résidents du Québec doivent ajouter la taxe de vente provinciale. De plus, les non-résidants du Canada doivent payer la TPS en vertu des dispositions de la Loi sur la taxe de vente, annexe VI, partie 5, article 9.

Les frais demandés pour un dépôt de PF ou une demande de CDP dans le cas de transactions que l'on appelle communément titrisation d'éléments d'actif seront de 50 $ par transaction.

Conformément à la partie IX de la Loi, des dépôts de PF doivent être soumis dans le cas de transactions proposées précises. En règle générale, une transaction devra faire l'objet d'un préavis lorsque les parties intéressées, et leurs affiliés, détiennent au Canada des actifs totaux dont la valeur dépasse 400 millions de dollars ou ont réalisé des revenus provenant de ventes au Canada, en direction du Canada ou en provenance du Canada, dont la valeur totale est de plus de 400 millions de dollars également, et que la transaction en question engage les activités suivantes :

- l'acquisition au Canada des éléments d'actif d'une entreprise en exploitation dont la valeur dépasse 35 millions de dollars ou dont le revenu annuel brut provenant de ventes généré par ces éléments d'actif dépasse 35 millions de dollars;

- l'acquisition d'actions comportant droit de vote d'une entreprise dont la valeur des éléments d'actif au Canada ou dont le revenu annuel brut provenant de ventes au Canada dépasse 35 millions de dollars lorsque, dans le cas d'une société ouverte, l'acquéreur obtient par la transaction plus de 20% ou de 50% des actions comportant droit de vote ou, dans le cas d'une société fermée, l'acquéreur obtient plus de 35% ou de 50% des actions comportant droit de vote;

- une fusion de sociétés dont la valeur des éléments d'actif des entreprises au Canada ou dont le revenu annuel brut des entreprises provenant de ventes au Canada dépasse 70 millions de dollars, ou une association d'intérêts au sujet d'éléments d'actif dont la valeur dépasse 35 millions de dollars ou de la vente desquels on a tiré un revenu annuel brut supérieur à 35 millions de dollars.

Lorsque les seuils sont atteints, les personnes qui proposent la transaction sont tenues en vertu de la Loi d'aviser le directeur des enquêtes et recherches (le «directeur») de la transaction proposée et de lui fournir les renseignements précisés dans la Loi. En outre, les parties à une transaction devant faire l'objet d'un avis doivent attendre l'expiration d'un certain délai avant de compléter la transaction.

Les dispositions de la partie IX de la Loi sont complexes; en cas de doute, les parties à une transaction devraient solliciter un avis juridique sur la mesure dans laquelle les dispositions de la Loi s'appliquent ou non à leur situation.

Aux termes de l'article 102 de la Loi, lorsque les parties convainquent le directeur qu'il n'aura pas de motifs suffisants pour demander une ordonnance corrective au Tribunal de la concurrence en application de l'article 92 (la disposition de fond sur le fusionnement de la partie VIII de la Loi), le directeur peut délivrer un certificat de décision préalable relativement à la transaction proposée. Une transaction pour laquelle un CDP est délivré par le directeur est exemptée de l'application des dispositions concernant les transactions devant faire l'objet d'un avis.

Lorsque le Directeur, conformément à son pouvoir discrétionnaire, décide de ne pas délivrer un CDP, les parties doivent néanmoins lui soumettre un dépôt de PF avant de compléter la transaction en question, si le seuil permis est dépassé. Toutefois, dans l'éventualité où les parties à une transaction décident de déposer à la fois un dépôt de PF et une demande de CDP, elles devront acquitter les frais d'un CPD. Cependant, dans de tels cas, la TPS et si c'est applicable, la taxe de vente du Québec seront demandées.

Les délais d'exécution maximaux pour l'analyse des fusionnements dépendront de la complexité de l'affaire. Vous trouverez à l'annexe C des définitions concernant les fusionnements non complexes, complexes et très complexes. Les parties seront avisées de la classification de leur transaction à l'intérieur de cinq (5) jours ouvrables après le réception de la demande ou du dépôt.

Le lecteur trouvera à l'annexe A les renseignements dont le Bureau a besoin pour l'examen de fusionnements non complexes, complexes et très complexes.

Avis consultatifs

En application de son programme d'avis consultatifs, le Bureau a toujours fourni des opinions relatives à toute mesure que les entreprises avaient l'intention de prendre. Le Bureau continuera de répondre aux demandes d'avis juridique, mais des frais seront exigés pour certains types d'opinions, c'est-à-dire celles qui, après examen des faits soumis par le demandeur ainsi que des politiques d'application actuelles du Bureau et des jugements déjà rendus (donc n'exigeant pas de recourir à une information fournie par une tierce partie) permettent de déterminer si la ligne de conduite proposée obligerait ou non le directeur à entreprendre une enquête en vertu de la Loi ou obligerait le directeur à considérer si une transaction particulière doit faire l'objet d'un avis en vertu de la partie IX de la Loi.

Des frais de 500 $ seront exigés pour tout avis consultatif concernant les articles 52 à 60 de la Loi (articles relatifs à la publicité trompeuse et aux pratiques commerciales déloyales) et des frais de 4 000 $ seront exigés pour tout avis consultatif se rapportant à d'autres dispositions de la Loi. Un avis consultatif est assujetti à la TPS; les résidents du Québec doivent ajouter la taxe de vente provinciale.

Des demandes d'AC faites par des organismes à but non lucratif et des demandes d'interprétation ou de conformité concernant des ordonnances d'interdiction et des jugements seront assujetties à des frais de 50 $.

L'annexe B contient une lettre indiquant le format utilisé dans de tels cas.

Les opinions seront fondées sur des renseignements fournis par le demandeur. Les personnes qui ne sont pas certaines des renseignements devant être présentés doivent s'adresser au point de contact du Bureau au numéro indiqué dans la section Données récapitulatives du présent guide. Des précisions supplémentaires concernant les renseignements requis en vertu des différentes dispositions de Loi sont fournies à l'annexe A.

Les délais d'exécution maximaux concernant les AC dépendront de la complexité de la demande. Vous trouverez à l'annexe C des définitions de la complexité des demandes des avis consultatifs. Les parties seront avisées de la catégorie de leur demande le plus tôt possible après la réception de celle-ci.

Pour promouvoir la conformité à la Loi et pour assurer une application et une administration transparentes de la Loi, le Bureau publiera des opinions dans lesquelles seront fournies des explications permettant de faire mieux comprendre les modalités d'application de la Loi ou dans lesquelles seront examinées de nouvelles questions ou activités économiques. Avec le consentement des demandeurs, les opinions seront publiées, soit intégralement, soit sous forme abrégée pour protéger l'identité des intéressés et des renseignements commerciaux délicats.

Photocopies

Des frais de 0,25 $ la page seront exigés pour la photocopie de documents. Les photocopies sont assujetties à la TPS; les résidents du Québec doivent ajouter la taxe de vente provinciale.

Des frais s'appliquent pour les demandes de photocopie que le Bureau reçoit, ce qui inclut les demandes de copies de documents saisis conformément à un mandat de perquisition délivré aux termes de l'article 15 de la Loi, avant que ces documents ne soient remis aux parties ayant fait l'objet de la perquisition. La politique du Bureau stipule que les parties faisant l'objet d'une perquisition peuvent faire des photocopies de documents de travail essentiels avant qu'ils ne soient emportés.

Généralités

Les frais applicables aux dépôts de PF et aux demandes de CDP et d'AC doivent être acquittés au moment du dépôt ou de la demande. Les demandes de CDP et d'AC et les services de photocopie sont assujettis à la TPS. Les résidents du Québec doivent ajouter la taxe de vente provinciale.

Le Bureau donnera suite aux dépôts de PF et aux demandes de CDP même si les frais n'ont pas été acquittés au moment du dépôt ou de la demande. Cependant, si les frais ne sont pas payés au moment du dépôt ou de la demande, le montant sera comptabilisé en tant que créance de la Couronne et les procédures normales seront entreprises par la suite pour le récupérer. Les photocopies et les AC ne seront remis que s'il y a paiement.

- Un remboursement pourra être effectué, sur réception d'un **demande écrite**, dans les circonstances suivantes :

- dans le cas du dépôt d'un PF, lorsque les parties abandonnent la transaction dans les **deux jours suivant le dépôt**;

- dans le cas d'une demande de CDP, lorsque la demande est retirée dans les **deux jours suivant la demande** et que le certificat n'a pas encore été émis;

- dans le cas d'une demande d'AC, à l'exclusion des demandes relatives aux articles 52 à 60 de la Loi, lorsque la demande est retirée dans les **deux jours suivant le dépôt**[1];

- dans le cas d'un trop-payé;

- lorsqu'une transaction porte et sur un CDP et un sur un PF, l'échéance de deux jours pour le remboursement des frais ne vaudra que pour le premier document soumis.

Normes de service

Sachant que des frais ne doivent pas être imposés aux clients sans que ces derniers n'en tirent des avantages, le Bureau a établi, en consultation avec les intéressés, des normes de service pour les services et procédés réglementaires visés par le programme. Comme la complexité des fusionnements proposés et des demandes d'avis consultatifs varie, on a fixé des délais d'exécution cibles pour trois catégories de transactions relatives à des fusionnements et pour deux catégories d'avis consultatifs. Les définitions en fonction desquelles seront classés les dépôts et les demandes se trouvent à l'annexe C.

---

[1] Les délais d'exécution pour les demandes d'AC concernant l'application des articles 52 à 60 de la Loi étant très courts, aucun remboursement ne sera accordé.

Les normes de service sont les suivantes :

Service ou procédé réglementaire	Frais	Délai d'exécution maximal
Fusionnements (transactions devant faire l'objet d'un avis et certificats de décision préalable*)		
non complexes	25 000 $	14 jours
complexes	25 000 $	10 semaines
très complexes	25 000 $	5 mois
Avis consultatifs*		
Articles 52 à 60 (la publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales)		
non complexes	500 $	8 jours
complexes	500 $	30 jours
Autres dispositions		
non complexes	4 000 $	4 semaines
complexes	4 000 $	8 semaines
Photocopies	0,25 $ la page	

*Voir exceptions aux pages 2 et 4.

Il importe de souligner que ces normes de service correspondent au délai maximal que peut prendre la prestation du service ou le procédé réglementaire en question. Au besoin, le Bureau entrera en communication avec le demandeur au début du procédé afin de confirmer la catégorie dans laquelle la demande ou le dépôt a été classé.

Délais d'exécution - fusionnements

Le délai d'exécution pour l'examen d'un dépôt de PF ou d'une demande de CDP commence normalement à courir au moment du dépôt du PF ou de la demande. Les parties concernées seront informées, dans un délai de cinq jours, du degré de complexité attribué au service demandé ainsi que du délai d'exécution fixé pour la prestation du service en question. Le Bureau s'engage à fournir les services demandés dans les délais d'exécution fixés mais, pour effectuer son analyse, il doit, dans le cas des fusionnements, disposer de renseignements sur divers éléments clés (par exemple, des renseignements sur le produit et les marchés géographiques de même que sur les conditions d'entrée). Pour aider les parties à s'assurer qu'elles ont bien fourni les renseignements nécessaires, le Bureau a établi des lignes directrices à leur intention, lesquelles suggèrent le genre de renseignements qui sont normalement requis pour que puisse être respecté le délai d'exécution fixé. Ces renseignements figurent à l'annexe A. Si les renseignements

ints à la demande des parties sont insuffisants, le Bureau demandera à ces dernières de lui fournir des renseignements supplémentaires et leur fera savoir que le délai d'exécution ne commencera à courir que sur réception des renseignements demandés.

Le délai d'exécution prend fin lorsque le Bureau fait savoir aux parties si le directeur a ou non des motifs de déposer une demande auprès du Tribunal de la concurrence au sujet de la transaction en cause. Par conséquent, le temps consacré aux discussions ou aux négociations ayant pour but de résoudre les questions, le temps de préparation en vue de l'audience devant le Tribunal de la concurrence ou encore le temps consacré à l'audience même sont exclus des délais d'exécution fixés pour les dépôts de PF et les demandes de CDP.

Délais d'exécution - avis consultatifs

Le délai d'exécution commencera à courir sur réception de la demande de l'avis. On trouvera à l'annexe A des lignes directrices sur les renseignements qu'exige généralement le Bureau pour donner suite à une telle demande. Les réponses fournies par le Bureau dans le cas d'un AC sont finales. Par conséquent, si les parties ne sont pas certaines des renseignements devant être fournis pour l'examen de leur demande, nous leur recommandons de communiquer au préalable avec le Bureau ou de demander à leur conseiller juridique de le faire pour elles. Si les parties ne sont pas d'accord avec la position énoncée par le Bureau relativement à leur demande d'AC et veulent que les questions posées soient réexaminées à la lumière de renseignements supplémentaires, le Bureau considérera qu'il s'agit d'une nouvelle demande et exigera les frais en conséquence.

Procédures d'examen

D'autres normes de service seront établies au cours des douze prochains mois en plus de celles concernant les délais d'exécution.

Le Bureau invitera les clients à lui faire part de leurs commentaires en remplissant un court questionnaire envoyé avec chaque réponse.

Toute préoccupation concernant les modalités opérationnelles des services ou procédés réglementaires devra être adressée au sous-directeur des enquêtes et recherches et directeur général de la Conformité et des Opérations, qui examinera la question et rendra compte au plaignant. Voici l'adresse et le numéro de téléphone du sous-directeur :

Bureau de la concurrence
Industrie Canada
50, rue Victoria
Hull (Québec)
K1A 0C9
Téléphone : (819)953-7942
Télécopieur : (819)953-5013

Tout règlement jugé insatisfaisant par une partie fera l'objet d'une nouvelle enquête de la part du sous-directeur principal des enquêtes et recherches. Voici l'adresse et le numéro de téléphone du sous-directeur principal :

Bureau de la concurrence
Industrie Canada
50, rue Victoria
Hull (Québec)
K1A 0C9
Téléphone : (819)994-1860
Télécopieur : (819)953-6169

Le Bureau entend aussi procéder, dans un an, à une révision en profondeur de la mise en oeuvre afin d'évaluer son programme tant du point de vue du client que dans une optique opérationnelle.

Le Bureau constituera par ailleurs un groupe de discussion qui rencontrera des intéressés regulièrement dans le but d'évaluer le rendement, les plaintes et les niveaux de service.

Annexe A

Définitions et lignes directrices

Avis consultatifs

Définition

L'avis consultatif pour lequel des frais seront exigés s'appuiera sur les renseignements fournis par l'intéressé, ainsi que sur la jurisprudence, les décisions antérieures, les éléments d'information dont dispose le Bureau et les politiques énoncées par le directeur. Le Bureau ne consultera pas de tierces personnes et n'effectuera aucune vérification.

Le Bureau continuera de donner des opinions préliminaires ne constituant pas des avis consultatifs au sens où on l'entend ci-dessus. Il peut s'agir de demandes d'examen d'activités existantes ou proposées au sujet desquelles l'intéressé souhaite que le Bureau obtienne l'avis d'un tiers. Pour l'instant, aucun frais ne sera exigé et ces demandes ne feront l'objet d'aucune norme de service. Comme ce type de demande ressortit davantage aux enquêtes, le Bureau y donnera suite en fonction des autres priorités et il y affectera des ressources en conséquence.

Avis consultatifs - Information normalement requise par le Bureau pour respecter les délais d'exécution

Les avis consultatifs sont préparés dans le but d'aider les gens d'affaires à mettre en oeuvre des stratégies qui, selon eux, leur permettront de consolider leur position concurrentielle, sans contrevenir à la *Loi sur la concurrence*. Le Bureau s'efforce de préparer ces avis en faisant preuve de la plus grande souplesse possible, reconnaissant l'importance de l'anonymat à certains moments et du niveau de sécurité auquel s'attendent les parties requérantes. Les parties devraient bien comprendre, cependant, que les assurances que donnent les avis sont directement proportionnelles à l'exactitude et au nombre des renseignements sur lesquels ils sont fondés.

Les renseignements qui permettent au Bureau de répondre à une demande d'avis consultatif se rapportent, dans la plupart des cas, à la façon dont le plan d'affaires proposé influera sur le niveau de concurrence sur un marché précis. Suite à l'examen et selon la complexité de la question, ou les détails du plan proposé, des renseignements additionnels spécifiques peuvent être demandés aux fins d'analyse au sujet de la fabrication de la distribution, des ventes, des prix, des promotions ou toute autre situation envisagée par les demandeurs d'un avis.

Cette annexe contient des lignes directrices indiquant les renseignements requis par le Bureau pour l'examen des dispositions civiles autres que les fusionnements, les dispositions sur la publicité trompeuse et sur les pratiques déloyales, ainsi que d'autres dispositions criminelles.

Dispositions civiles (autres que les fusionnements)
Lignes directrices concernant les renseignements à fournir

Introduction

Il arrive, à l'occasion, que des entreprises ou des particuliers qui cherchent à savoir si les activités commerciales qu'ils se proposent d'entreprendre constitueraient une infraction aux termes des dispositions civiles de la *Loi sur la concurrence* demandent des avis consultatifs. Un avis consultatif repose sur des faits réels, et non pas sur des situations hypothétiques. Toutefois, si ces faits sont incomplets ou s'ils ont changé, l'avis sera sujet à une révision.

Les renseignements qui permettent de répondre à une demande d'avis consultatif se rapportent, dans la plupart des cas, à la façon dont le plan d'affaires proposé influera sur la concurrence sur un marché précis. Bien que chacune des dispositions civiles renvoie à une situation concurrentielle particulière, l'analyse d'un plan proposé consistera essentiellement à déterminer, aussi précisément que possible, le marché du produit pertinent et le marché géographique pertinent en jeu. Une fois ces marchés définis, d'autres renseignements précis seront nécessaires aux fins de l'analyse du plan d'affaires qu'envisagent d'adopter les personnes qui demandent l'avis.

Dans les paragraphes qui suivent, nous décrivons les deux catégories de renseignements qui, s'ils sont fournis, accélèrent l'obtention de la réponse et accroissent l'utilité de l'avis pour la partie requérante. La première catégorie se rapporte aux renseignements qui sont utiles pour définir le marché du produit et le marché géographique, et la seconde décrit le genre de renseignements nécessaires, selon les diverses dispositions civiles de la Loi, et qui sont propres au plan proposé.

Première étape : Définition des marchés

Afin de déterminer si les activités commerciales que se propose de mettre en oeuvre une entreprise nuiraient ou non à la concurrence ou aux activités commerciales d'une personne, il faut pouvoir définir, de façon assez précise, la nature, l'utilisation et les caractéristiques du produit et des produits de remplacement, le cas échéant. Il convient ensuite de déterminer dans quel marché géographique le produit est fabriqué et vendu. Voici une liste non exhaustive des éléments d'information qu'utilise le Bureau pour répondre à ces questions.

1. <u>Le marché du produit</u>

a. Une description matérielle du produit, ses utilisations prévues, tout règlement régissant sa production, sa distribution ou sa vente, les produits complémentaires et les produits de remplacement du produit.

b. La disponibilité du produit et le choix qu'il offre sur le plan de la qualité, de la taille et de la sélection.

c. Les brevets, les marques de commerce ou tout autre droit de propriété relatif au produit.

d. Une description de l'effet d'une hausse du prix sur le consentement des acheteurs à se tourner vers des produits de remplacement.

2. <u>Le marché géographique</u>

a. Les marchés où le produit est fabriqué et vendu. Le nom des concurrents de l'entreprise demandant l'avis consultatif.

b. Les coûts de transport associés à la distribution du produit, le consentement des acheteurs à accepter que les coûts de transport soient inclus dans le prix, et pour quelle distance.

c. Les obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce, les restrictions réglementaires relatives au transport, à l'exportation ou à l'importation du produit.

d. L'effet d'une hausse du prix sur le consentement des acheteurs à se procurer le produit dans des marchés éloignés.

Deuxième étape : Renseignements propres au plan d'affaires et se rapportant aux dispositions civiles

Article 75 : Refus de vendre

Une entreprise qui envisage de changer sa méthode de vente peut demander un avis consultatif concernant l'article 75 de la Loi. Elle peut décider de vendre ses produits dans certaines régions ou à des clients qui répondent à certains critères. Par conséquent, des clients existants peuvent être exclus ou des clients potentiels pourraient se voir refuser la possibilité d'acheter les produits. Les renseignements suivants, s'ils s'appliquent au plan d'affaires proposé, seraient nécessaires pour permettre la préparation d'un avis consultatif complet.

a. Si le fournisseur possède cette information, le nom de ses clients, la liste des produits qu'ils achètent ainsi que le genre d'entreprise qu'ils exploitent.

b. Une liste de noms d'entreprises qui vendent les mêmes produits et qui font concurrence au fournisseur sur le même marché.

c. Une description des conditions de commerce normales auxquelles doivent satisfaire les clients existants et potentiels. Les conditions de commerce sont-elles non discriminatoires, clairement définies et connues des clients? Des renseignements relatifs à des clients existants n'ayant pas satisfait aux conditions de commerce normales dans le passé.

Des relevés d'inventaire qui montreraient si le produit est ou non disponible en quantité amplement suffisante. Tout renseignement concernant des changements apportés à la méthode de distribution en raison de l'incapacité de fournir les produits par tous les canaux de distribution ou en raison de changements apportés à la structure d'approvisionnement.

Article 77 : Exclusivité, vente liée et limitation du marché
Articles 78 et 79 : Abus de position dominante

Une entreprise qui a l'intention de mettre en oeuvre un plan en particulier (qui inclut l'un quelconque des contrats susmentionnés) peut demander un avis consultatif afin de savoir si la mise en oeuvre de ce plan constituerait une infraction aux termes de la Loi. Les renseignements suivants, s'ils s'appliquent au plan d'affaires proposé, seraient nécessaires pour permettre la préparation d'un avis consultatif complet.

Une description complète du plan proposé, notamment des effets possibles connus de la mise en oeuvre du plan sur les clients actuels ou potentiels et sur les concurrents ainsi que le but du plan (par exemple, raisons d'efficacité).

1. Une évaluation de la puissance commerciale, ce qui comprendrait des renseignements sur la part de marché de l'entreprise, une description des obstacles à l'entrée dans le secteur d'activité et à la sortie de ce secteur, la capacité excédentaire, le temps requis pour entrer dans le secteur d'activité et les coûts que cette entrée représente, ainsi que l'ampleur des coûts irrécupérables qu'auraient à supporter de nouveaux venus potentiels dans le secteur d'activité.

2. Une analyse des facteurs influant sur la concurrence dans le secteur en question, dont la sensibilité au prix, les coûts de transport et les innovations technologiques.

Des renseignements permettant d'établir si le plan en question constituerait ou non une pratique, c'est-à-dire une série d'agissements ou un agissement unique répété un certain nombre de fois.

Une analyse des défenses, restrictions et exceptions prévues par les paragraphes 77(4), 77(5), 77(6), 70(3), 79(4), 79(5), 79(6) ou 79(7) de la Loi et de leur pertinence au regard du plan proposé. Si les parties sont des sociétés affiliées, des dossiers détaillés faisant état des liens de parenté entre elles et des documents corroborant ces liens. Tout règlement édicté par le gouvernement auquel sont assujetties les activités du secteur.

Lignes directrices concernant les renseignements à fournir concernant les fusionnements

Transactions de fusionnement non complexes

Introduction

Les transactions de fusionnement non complexes sont caractérisés par l'absence d'aspects susceptibles de nuire à la concurrence. Appartiennent à cette catégorie les fusionnements par conglomérat, dans lesquels les parties ne sont pas des concurrents directs ou possibles, et les fusionnements où les parts de marché combinées des parties sont inférieures à 10% à l'intérieur d'un marché défini de façon simple. Dans la plupart de ces cas, le Bureau a besoin de peu de renseignements pour en venir à prendre une décision assez rapidement pour respecter les normes de service fixées, et il n'est habituellement pas nécessaire pour le Bureau d'obtenir une quantité substantielle de renseignements auprès de tiers tels que des clients, des concurrents et des fournisseurs afin de confirmer les soumissions des parties au fusionnement. Les exemples de ce genre de fusionnement comprennent les ententes habituelles de titrisation, les transactions immobilières et les transactions de moindre importance dans le segment en amont du secteur pétrolier et gazier.

Processus d'examen

Peu ou pas de chevauchement concurrentiel

Il est conseillé aux parties de demander au directeur de leur émettre un certificat de décision préalable (CDP) concernant la transaction, lorsqu'il y a peu ou pas de chevauchement entre les parties. À l'appui de la demande de CDP, il est conseillé de fournir les renseignements suivants :

une description des parties à la transaction, un calendrier des échéances importantes et la valeur marchande estimée de la transaction;

une description de la transaction identifiant celle-ci comme étant une acquisition d'éléments d'actif ou d'actions, une amalgamation, une alliance stratégique, une entreprise d'intérêts ou tout autre forme de transaction;

des déclarations décrivant le secteur d'activité et les conditions de la concurrence dans lesquelles s'insère la transaction proposée incluant une description des raisons soutenant qu'il y ait peu ou pas de chevauchement concurrentiel entre les parties au fusionnement;

des déclarations expliquant pourquoi il n'y a pas lieu de craindre que la transaction ne nuise à la concurrence;

Chevauchement concurrentiel modeste

Lorsqu'il existe un modeste chevauchement concurrentiel des produits ou des marchés et une certaine concentration dans le secteur, il faut généralement fournir au Bureau plus de renseignements que ceux qui sont énumérés ci-dessus. C'est le cas, par exemple, lorsque la part globale de marché des parties après le fusionnement représentera entre 10 % et 35 % du marché, suivant une définition simple du marché,

lorsqu'il n'y a pas lieu de craindre l'exercice en interdépendance d'une puissance commerciale, et lorsque les obstacles à l'accès sont très faibles. Ainsi, lorsque les parties demandent au directeur d'émettre un certificat de décision préalable ou lorsqu'elles déposent un préavis sous forme abrégée, on peut demander que soient fournis des renseignements supplémentaires pour bien montrer que le fusionnement est de nature non complexe et qu'il n'y a vraisemblablement pas lieu de craindre des effets nuisibles sur la concurrence.

Il est conseillé de fournir les renseignements suivants :

1. une liste des fournisseurs et clients actuels des parties, dans les domaines où un chevauchement concurrentiel évident existe, qui sont à l'origine de plus de 2 % des ventes annuelles totales ou de la valeur totale en dollars des achats et des ventes respectivement, ainsi que les adresses, les numéros de téléphone, le nom de personnes avec lesquelles le Bureau peut communiquer, de même que les quantités, la valeur, ou le volume acheté de chaque fournisseur ou vendu à chaque client identifié;

2. une description des marchés géographiques des ventes pour les parties à la transaction proposée;

3. la valeur estimée de la transaction;

4. un résumé décrivant tout chevauchement des marchés des produits ou des marchés géographiques dans lesquels les produits constituant les activités visées des parties se chevauchent ;

5. une estimation exposant les parts de marché, avant et après le fusionnement, de chacun des produits pour lesquels il y a chevauchement des marchés des produits ou des marchés géographiques définis par les parties; et

6. toute analyse existante des effets sur la concurrence, tout mémoire ou autre document relatif à la concurrence qui supporte les définitions de marché ou les parts de marché/concentration avancées par les parties ainsi que tout autre facteur pertinent auquel réfère l'article 93 de la Loi, notamment les conditions d'accès au marché et l'efficacité des concurrents de la concurrence restante.

<u>Niveaux de service</u>

Lorsqu'il aura déterminé que le fusionnement proposé est de nature non complexe, le Bureau de la concurrence fera de son mieux pour mettre fin à l'examen dans les 14 jours suivant cette décision. Comme pour les fusionnements de nature complexe ou de nature très complexe, si les renseignements fournis en rapport avec une demande de certificat de décision préalable ou le dépôt initial d'un préavis sont incomplets, la période de 14 jours débutera une fois que tous les renseignements supplémentaires auront été fournis.

De façon générale, il n'est pas nécessaire pour le Bureau d'obtenir des renseignements auprès de tiers, à moins que les parties à un fusionnement non complexe ne soient des concurrents directs et que leur part globale du marché ne dépasse 10 %. Dans les cas ou il y a un chevauchement concurrentiel modere, des vérifications auprès de tiers peuvent être nécessaires. Ainsi, si le fusionnement n'est pas déjà rendu public, un représentant du Bureau avisera préalablement les parties qu'il sera nécessaire de se renseigner auprès de tiers. Comme le précisent les lignes directrices concernant les fusionnements complexes et les fusionnements très complexes, la période de quatorze jours débutera lorsque le Bureau sera en mesure de communiquer avec des tiers.

Lignes directrices concernant les renseignements à fournir concernent les fusionnements
Transactions de fusionnement complexes et très complexes

Introduction

Depuis l'entrée en vigueur des dispositions de la Loi visant les fusionnements, en 1986, le Bureau de la concurrence a adopté un stratégie souple axée sur la conformité à l'égard de la grande majorité des fusionnements qu'il examine. Lorsque le fusionnement proposé semble être de nature complexe ou très complexe, les avocats des parties doivent habituellement produire un mémoire relatif à la concurrence qui fournit des renseignements généraux sur la transaction et sur le secteur d'activité et qui présente le point de vue de parties sur les principaux aspects qui doivent être examinés. Parfois, des documents sont fournis à l'appui. Ces documents et les discussions initiales avec les parties sont souvent un moyen utile de prendre connaissance de l'affaire et ils peuvent aider à cibler ensuite l'examen sur les aspects les plus importants.

Les documents fournis initialement et les premières discussions servent à compléter le processus normal d'examen, mais ne peuvent en tenir lieu. Suivant les circonstances du fusionnement, les parties auront à fournir des renseignements et des documents qui leur seront demandés de vive voix ou par écrit. Quelquefois, les réponses à ces demandes peuvent s'avérer volumineuses et doivent être faites sous serment ou sont le résultat de l'exercice de pouvoirs formels. De plus, dans de nombreux fusionnements complexes ou très complexes, la collecte de renseignements auprès d'autres intervenants sur le marché, tels que des clients, des concurrents, des fournisseurs, des associations sectorielles et des organismes gouvernmentaux de réglementation, peut constituer une part importante de l'examen. Dans certains cas, surtout des fusionnements très complexes, le Bureau doit faire appel à des experts-conseils externes en économie ou dans le secteur d'activité pour l'aider à accomplir le processus d'examen.

Ces lignes directrices sur les renseignements à fournir ont pour objet non pas de modifier la stratégie souple actuellement adoptée par le Bureau dans l'application des dispositions de la Loi ayant rapport aux fusionnements, mais de donner des indications sur la nature des renseignements qu'il faut envisager d'inclure dans un mémoire relatif à la concurrence ou dans des documents supplémentaires fournis pour étayer le dépôt d'un préavis en rapport avec un fusionnement complexe ou très complexe. Ces renseignements aideront le Bureau de la concurrence à déterminer si la transaction proposée appartient à la catégorie des fusionnements complexes ou très complexes, ainsi qu'à accélérer le processus d'examen. Au Bureau de la concurrence, nous savons par expérience que, plus sont pertinents et complets le mémoire relatif à la concurrence et les documents à l'appui fournis aux premières étapes, plus le processus d'examen pourra être accompli rapidement et bien ciblé. En conséquence, les demandes de renseignements supplémentaires seront plus précises et les réponses plus courtes, et les recours à des tiers seront moins nombreux et mieux ciblés. Ainsi, il devrait être possible de régler rapidement les questions soulevées par les fusionnements complexes ou très complexes et d'assurer un examen approfondi de tous les aspects importants.

Renseignements suggérés

Dans tout examen d'un fusionnement, les plus importants aspects dont il faut tenir compte sont la définition du marché de produits et du marché géographique, les conditions d'entrée, les parts de marché et la concentration, et le degré de concurrence réel qui existera lorsque le fusionnement proposé aura eu lieu. Lorsque sont invoqués des gains en efficience ou la déconfiture de l'entreprise, il faut aussi évaluer ces aspects. Le mémoire relatif à la concurrence doit exposer les vues des parties sur ces aspects et il doit être

assorti de documents à l'appui. Pour préparer ces documents, il sera utile de revoir Fusionnements, Lignes directrices pour l'application de la Loi, document dans lequel est exposé en détail le processus adopté par le Bureau pour chacun des aspects à considérer dans l'examen d'un fusionnement.

Au Bureau de la concurrence, l'expérience nous a appris que les documents existants et pertinents qui servent dans les activités courantes sont très utiles pour la définition des facteurs à considérer. Il est conseillé de fournir les documents suivants :

1. des présentations, des études, des rapports ou d'autres documents préparés pour le conseil d'administration ou pour les cadres supérieurs, qui exposent les raisons du fusionnement proposé et qui renseignent sur les aspects de la transaction qui sont susceptibles d'être pertinents (par exemple, effets sur les prix, sur la production, sur l'efficience, sur les concurrents, sur la part de marché, sur la croissance des ventes);

2. les plans d'affaires ou plans stratégiques pro forma de l'entité devant résulter du fusionnement (s'ils existent);

3. les plans d'affaires ou plans stratégiques pertinents de chacune des parties au cours des trois dernières années;

4. les plans de commercialisation des trois dernières années de chacune des parties pour les produits que fabriquent les deux parties et qui sont en concurrence;

5. une copie du matériel publicitaire pertinent qui présente ou décrit les produits que fabriquent les deux parties et qui sont en concurrence;

6. la capacité de vente ou de production (valeur en dollars et unité de volume) de chacune des parties pour les produits que les deux fabriquent et qui sont en concurrence, pour les trois dernières années, et l'emplacement des installations de production pertinentes (il peut être plus commode de résumer ces renseignements plutôt que de fournir tous les documents s'y rapportant);

7. des documents décrivant la part de marché des parties au cours des trois dernières années (les noms de tiers sont souvent utiles et devraient être fournis si possible);

8. des études internes, des rapports d'experts-conseils, des études de l'industrie, des rapports d'analystes financiers ou des publications qui sont jugés pertinents. Ces documents peuvent fournir notamment de l'information sur les concurrents p. ex., emplacement des usines, ventes et capacité) ou une description utile des aspects économiques de l'industrie;

9. des études ou rapports préparés par ou pour l'entreprise qui font état des forces et des faiblesses des concurrents réels ou possibles pour chacun des produits que fabriquent les deux parties;

10. les documents décrivant toute entente de non-concurrence, toute entente d'une autre nature, tout arrangement ou tout accord de licence qui peuvent exister entre les parties et des tiers et qui peuvent empêcher des concurrents réels ou possibles de faire concurrence aux parties à l'heure actuelle ou à l'avenir; et

11. des documents décrivant des ententes de coproduction ou de coentreprise ou des alliances stratégiques en vigueur avec des concurrents, en rapport avec des produits pour lesquels il y a chevauchement.

Les parties, lorsqu'elles déterminent les documents à fournir, doivent évaluer soigneusement leur pertinence, leur redondance et leur utilité. De plus, lorsque de tels documents peuvent créer une fausse perception ou fournir une vue incomplète, les parties devraient y joindre des la valeur de apportent des éclaircissements. L'absence de tels éclaircissements pourrait affaiblir la valeur de l'opinion que les parties recevront du Bureau ou prolonger le délai requis par le Bureau pour compléter son analyse.

Les parties et leurs avocats sont incités à discuter, avec le personnel du Bureau de la concurrence, de toute question ou inquiétude au sujet du genre de renseignements ou de documents pouvant être utiles dans des circonstances données.

Niveaux de service

Le niveau de complexité d'un fusionnement pourra habituellement être déterminé et transmis aux parties dans les cinq jours ouvrables suivant le dépôt du préavis et la réception des documents à l'appui ou des renseignements qu'il est conseillé de fournir dans ces lignes directrices. Lorsque les renseignements fournis lors du dépôt d'un préavis seront insuffisants pour déterminer si le fusionnement est de nature complexe ou très complexe, le Bureau demandera que soient fournis des renseignements supplémentaires.

Lorsqu'il aura déterminé qu'il a obtenu des parties suffisamment de renseignements sur les plus importants aspects à analyser, le Bureau de la concurrence fera de son mieux pour terminer l'examen dans les dix semaines suivant cette décision, s'il s'agit d'un fusionnement complexe et dans les cinq mois suivant la décision, s'il s'agit d'un fusionnement très complexe.

Comme nous l'avons signalé précédemment, les intervenants sur le marché sont souvent une importante source d'information pour l'examen. Partant, le Bureau doit pouvoir discuter de la transaction proposée avec ces intervenants. Il est conseillé de rendre public le fusionnement proposé lors du dépôt d'un préavis ou d'une demande de certificat de décision préalable, ou avant. Lorsque les parties préfèrent retarder l'annonce au public du fusionnement proposé, le Bureau retardera l'entrée en communication avec des tiers, pourvu qu'il reste suffisamment de temps avant l'échéance pour que le Bureau effectue les consultations de tiers qu'il juge nécessaires. Dans ces circonstances, toutefois, les périodes prévues plus haut pour l'achèvement de l'examen ne débuteront pas avant que le Bureau ne soit en mesure de communiquer avec des tiers.

Dispositions concernant la publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales
Lignes directrices concernant les renseignements requis pour obtenir des avis consultatifs

Les annonceurs, leurs agents ou leurs avocats, peuvent demander des avis consultatifs au sujet d'indications, d'annonces, de matériel publicitaire et de plans d'affaires proposés afin de déterminer si la situation décrite constitue une infraction aux termes des dispositions de la *Loi sur la concurrence* relatives à la publicité trompeuse et aux pratiques commerciales déloyales. Voici des exemples de matériel publicitaire pour lequel un avis consultatif peut être demandé : une annonce proposée, des indications ventant le rendement, l'efficacité ou la durée utile d'un produit, des systèmes de commercialisation à paliers multiples et des concours publicitaires. Les renseignements dont le directeur a besoin pour préparer rapidement un avis et ainsi respecter les normes de service établies sont décrits ci-dessous.

Renseignements généraux requis pour toutes les demandes

1. Les demandes d'avis consultatifs sont évaluées sur la base des renseignements fournis. Une description claire des indications proposées, étayée par tous les renseignements pertinents décrits dans les paragraphes qui suivent, permettra d'évaluer ces indications à la lumière des dispositions les plus appropriées de la Loi.

2. Si une publicité comporte un volet français et un volet anglais, la personne qui demande un avis doit préciser sur lequel des deux volets l'avis doit porter. Il convient de signaler que, si un examen du matériel dans les deux langues est demandé, des avis séparés devront être émis.

3. Si la demande vise un avis concernant des dispositions de la Loi relatives à la publicité trompeuse et aux pratiques commerciales déloyales autres que celles des articles 55, 55.1 et 59, les indications proposées doivent être signalées et être accompagnées d'une ébauche de l'annonce ou d'une description du contexte dans lequel les indications seront données, afin que l'on puisse évaluer en connaissance de cause l'impression générale que donnent les indications. En outre, un énoncé des faits ayant directement rapport aux indications doit être fourni.

4. Il faut fournir une description du média qui sera utilisé pour communiquer les indications (par exemple, journaux, télévision, emballage, Internet etc.) et préciser approximativement à quel moment et dans quelle région géographique la publicité paraîtra.

5. Inclure le nom, l'adresse et le numéro de téléphone du requérant, de l'annonceur ou de l'activité commerciale proposée.

Plus les renseignements fournis sont complets et exacts, moins l'avis risque de comporter des réserves et de faire l'objet de révisions par suite de la réception de nouveaux renseignements.

Renseignements supplémentaires requis pour obtenir des avis consultatifs sur l'alinéa 52(1)*b)* (Épreuves suffisantes et appropriées)

Les indications sous la forme d'une déclaration ou d'une garantie visant le rendement, l'efficacité ou la durée utile d'un produit pourraient faire l'objet d'avis consultatif eu égard à l'alinéa 52(1)*b)* de la Loi. L'annonceur a le fardeau de prouver que ses indications visant le rendement sont fondées sur des épreuves

suffisantes et adéquates. Les renseignements supplémentaires dont a besoin le directeur pour préparer un avis sont les suivants :

1. Une copie de toutes les épreuves connues de l'annonceur et qui se rapportent à chacune des indications visant le rendement, y compris les méthodes d'essai, les données et les résultats des essais ainsi que tout autre renseignement pertinent.

2. Une description des personnes qui ont fait les essais, la date et le lieu des essais.

3. L'attestation délivrée par une source indépendante fiable selon laquelle les essais corroborent pleinement les indications proposées.

4. Une description de toutes les normes ainsi que des organismes d'établissement et de surveillance des normes qui se rapportent à la production ou à l'utilisation du produit annoncé et qui ont rapport aux indications proposées visant le rendement.

Il convient de signaler qu'il est possible que des avis concernant l'alinéa 52(1)*b)* de la Loi ne soient pas donnés si, pour formuler un avis, le Bureau de la concurrence doit recourir aux services d'experts pour la réalisation ou l'évaluation d'épreuves.

Renseignements supplémentaires requis pour l'obtention d'avis sur les articles 55 et 55.1 de la Loi (commercialisation à palier multiple et vente pyramidale)

Des systèmes de commercialisation à palier multiple et des modifications de ces systèmes pourraient faire l'objet d'une demande d'avis consultatif en vertu des articles 55 et 55.1 de la Loi. Les renseignements supplémentaires dont le directeur a besoin pour préparer rapidement un avis consultatif et ainsi respecter les normes de service établies sont les suivants :

1. La divulgation adéquate de tous les faits substantiels se rapportant au système proposé, par exemple la divulgation des gains types dans les cas où le système contient des assertions se rapportant à la rémunération; la politique de rachat ou de remboursement prévue; une description de tous les achats qui peuvent être requis pour participer au système proposé.

2. La description du système de rémunération.

3. Des exemplaires des brochures, dépliants, vidéocassettes et audiocassettes publicitaires, des ententes contractuelles et de tout autre document contenant des renseignements sur le plan de commercialisation.

4. Des renseignements sur le moment où le matériel publicitaire sera diffusé et sur la façon dont il sera utilisé.

5. La confirmation que le système proposé ne soulève aucune question faisant l'objet d'un examen par tout autre organisme d'application de la loi au Canada ou à l'étranger.

Il est à noter qu'un avis relatif aux articles 55 et 55.1 de la Loi ne sera pas donné lorsque le système proposé met en jeu des pièces d'or ou d'argent, le secteur touristique, des rabais ou des cartes de

débit, en raison de la difficulté d'établir la valeur de ces produits. Dans ces cas, il n'est pas possible de déterminer si une contrepartie est versée pour le droit de toucher des primes pour le recrutement de participants.

Un avis ne sera pas donné non plus lorsque l'exploitant se trouve à l'extérieur du Canada et qu'il n'existe pas d'entité constituée en société au Canada ou que personne au Canada ne pourrait être tenu responsable des agissements de la société.

Un avis ne sera pas donné dans le cas où une société cesse ses activités et refait surface sous un nouveau nom jusqu'à ce que la nouvelle entité ait fait l'objet d'une surveillance et qu'il ait été déterminé qu'elle exerce une activité commerciale viable.

Renseignements supplémentaires requis pour l'obtention d'un avis sur l'article 59 de la Loi (concours publicitaires)

Les concours publicitaires peuvent donner lieu à une demande d'avis consultatif eu égard à l'article 59 de la Loi. Les renseignements supplémentaires dont a besoin le directeur pour préparer un avis sont les suivants :

1. Une copie des règles et des règlements du concours.

2. Une description du support sur lequel la publicité proposée paraîtra (par exemple, journaux, télévision, emballage, Internet) et préciser approximativement à quel moment et dans quelle région géographique la publicité paraîtra.

3. Le nombre et la valeur des prix à gagner.

4. Une description de la répartition régionale des prix.

5. La date de clôture du concours.

6. Les chances de gagner pour chaque catégorie de prix ou une explication des raisons pour lesquelles il est impossible de connaître les probabilités.

7. Tout fait connu de l'annonceur modifiant d'une façon importante les chances de gain.

8. Des copies de toutes les annonces ou de tout autre matériel publicitaire qui serviront à annoncer le concours et une indication du moment et du lieu où ce matériel sera utilisé.

Il convient de s'assurer que les documents visuels ou imprimés présentés pour l'obtention d'un avis consultatif sont lisibles. Dans le cas où le concours sera annoncé sur différents médias ou en différentes versions, il faut s'assurer que tout le matériel se rapportant à chaque média et à chaque version est présenté, car l'avis ne porte que sur le document présenté et ne vise pas d'autres indications données dans le cadre de la publicité.

Dispositions criminelles (autres que la publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales)
Renseignements requis pour obtenir un avis consultatif

Introduction

Les avis consultatifs sont préparés dans le but d'aider les gens d'affaires à mettre en oeuvre des stratégies qui, selon eux, leur permettront de consolider leur position concurrentielle, sans contrevenir à la *Loi sur la concurrence*. Nous nous efforçons de préparer ces avis en faisant preuve de la plus grande souplesse possible, reconnaissant l'importance de l'anonymat à certains moments et du niveau de sécurité auquel s'attendent les parties requérantes. Ainsi, nous avons donné des avis consultatifs sur la base de situations hypothétiques. Les parties devraient bien comprendre, cependant, que les assurances que donnent les avis sont directement proportionnelles à l'exactitude des faits et aux détails sur lesquels ils sont fondés.

Les renseignements qui permettent au Bureau de répondre à une demande d'avis consultatif se rapportent, dans la plupart des cas, à la façon dont le plan d'affaires proposé influera sur le niveau de concurrence sur un marché précis. Bien que chacune des dispositions criminelles renvoie à une situation concurrentielle particulière, l'analyse d'un plan proposé consistera essentiellement à déterminer, aussi précisément que possible, le marché du produit pertinent et le marché géographique pertinent en jeu. Une fois ces marchés définis, et selon le niveau de détail du plan proposé, d'autres renseignements précis seront nécessaires aux fins de l'analyse des activités de fabrication, de distribution, de vente, d'établissement des prix, de promotion ou d'autres activités qu'envisagent d'entreprendre les personnes qui demandent l'avis.

Dans les paragraphes qui suivent, nous décrivons les deux catégories de renseignements qui, s'ils sont fournis, faciliteront grandement l'obtention de la réponse et accroîtront l'utilité de l'avis pour la partie requérante. La première catégorie se rapporte aux renseignements généraux qui sont utiles pour définir le marché du produit et le marché géographique, et la seconde décrit le genre de renseignements nécessaires, selon les diverses dispositions de la Loi, et qui sont propres au plan proposé.

Les plans d'affaires varieront du point de vue de leur complexité et de leur incidence. Nous n'avons nullement l'intention d'accabler inutilement les gens d'affaires avec des exigences onéreuses en matière d'information. Les renseignements requis sont généraux. Nous invitons donc les personnes qui souhaitent obtenir un avis consultatif à communiquer avec nous avant de présenter leur demande écrite, ce qui nous permettra de nous concentrer sur les principaux aspects des activités proposées. Ce faisant, nous serons mieux en mesure de simplifier les exigences.

Première étape : Définition du marché

Toute évaluation de l'incidence d'un plan proposé sur le niveau de concurrence sur un marché doit consister à déterminer si les entreprises en jeu sont en mesure d'imposer des changements unilatéraux sur un marché. À cette fin, il faut pouvoir définir, assez précisément, la nature, l'utilisation et les caractéristiques du produit et des produits substituts, le cas échéant. Il convient ensuite de déterminer dans quel marché géographique le produit est fabriqué et vendu. Voici une liste non exhaustive des éléments d'information qu'utilise le Bureau pour répondre à ces questions.

Le marché du produit

:. Une description matérielle du produit; ses utilisations prévues; tout règlement régissant sa production, sa distribution ou sa vente; les produits complémentaires et les produits substituts.

2. La disponibilité du produit et de ses intrants. Le choix qu'il offre sur le plan de la qualité, de la taille et de la sélection.

3. La rapidité des innovations et des changements relatifs au produit. Les brevets, les marques de commerce ou tout autre droit de propriété liés au produit.

4. L'effet d'un changement de prix sur la tendance des acheteurs ou des fournisseurs à se tourner vers des produits substituts.

Le marché géographique

1. Les sources d'approvisionnement, pour tous les clients au Canada, du produit ou de ses produits substituts.

2. Les coûts de transport liés à la distribution du produit; le consentement des acheteurs à ce que les coûts de transport soient inclus dans le prix, et pour quelle distance.

3. Les obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce; les restrictions réglementaires relatives au transport, à l'exportation ou à l'importation du produit.

4. L'effet d'une hausse du prix sur les tendances des acheteurs à se procurer le produit dans des marchés éloignés ou sur les tendances des fournisseurs éloignés de vendre dans le marché touché par l'augmentation.

Deuxième étape : Renseignements propres au plan d'affaires et se rapportant aux dispositions criminelles

Article 45 : Complot

1. Une description complète du plan proposé, notamment des effets possibles connus de la mise en oeuvre du plan sur les clients, les fournisseurs et les concurrents actuels ou potentiels.

2. Une évaluation de la puissance commerciale, ce qui comprendrait des données sur la part de marché de l'entreprise sur une période de trois ans, une description des difficultés liées à l'entrée d'une entreprise dans le secteur d'activité en question et à sa sortie du secteur, le temps et les coûts d'entrée dans ce secteur.

3. Une analyse des facteurs influant sur la concurrence dans le secteur en question, dont la sensibilité au prix, la publicité, les coûts de transport, les innovations technologiques, etc.

4. Une description du pouvoir compensatoire des personnes qui sont touchées par le plan, le cas échéant. Des détials sur la réaction du marché vis-à-vis du plan proposé, par exemple les réactions des clients, si elles sont connues.

5. Une analyse des défenses et exceptions prévues par les paragraphes 45(3), 45(5) et 45(6), s'ils s'appliquent au plan proposé, de même que de l'applicabilité d'autres lois ou règlements provinciaux ou fédéraux, le cas échéant, aux activités et à l'industrie en question. Pour invoquer en défense le paragraphe 45(3), les entreprises voudront peut-être fournir une évaluation de l'incidence du plan sur les prix, la quantité ou la qualité de la production, les marchés ou les clients, les voies ou les méthodes de distribution, de manière à déterminer si le plan restreindra les possibilités pour une personne d'entrer dans un secteur d'activité ou d'accroître ses activités commerciales.

Alinéa 50(1)*a)* : Discrimination par les prix

1. Une description du système d'établissement des prix proposé, en l'occurrence tout barème de prix, escompte, rabais, remise, concession de prix ou un autre avantage accordé à des acheteurs potentiels. La durée de ce système.

2. Une description de la quantité et de la qualité des articles visés par le plan proposé.

3. Une description des acheteurs concurrents des articles, ainsi que de tous les liens entre le vendeur et les acheteurs, ou entre les acheteurs. Une évaluation permettant d'établir si des groupes d'achats, des franchises ou des filiales internationales sont touchés.

4. Une description des modalités et des conditions dans lesquelles le plan proposé est offert aux acheteurs, une indication de la période visée par ce plan et une liste des personnes à qui il est offert. Une indication que les modalités et les conditions seront communiquées aux acheteurs et que ces modalités et conditions sont réalisables pour tous les acheteurs concurrents potentiels .

Alinéa 50(1)*c)* : Prix d'éviction

1. Une description du système d'établissement des prix, sa durée prévue, son fondement ainsi que son effet souhaité à court et à long terme sur les concurrents. Une description des modalités et des conditions auxquelles ces prix sont offerts.

2. Une évaluation de la puissance commerciale, ce qui comprendrait des données sur la part de marché de l'entreprise pour une période de trois ans ainsi qu'une description des difficultés liées à l'entrée d'une entreprise dans le secteur d'activité en question et à la sortie de l'entreprise de ce secteur, incluant le temps et les coûts d'entrée dans le secteur.

3. Le coût variable moyen ou marginal ainsi que le coût fixe moyen et le coût total de production et de vente du produit. Une analyse des pertes prévues par suite de la mise en oeuvre du plan et la période pendant laquelle ces pertes sont prévues. Une analyse du recouvrement prévu des pertes, le cas échéant, à une date ultérieure ou par un autre centre de profit.

Article 61 : Maintien des prix

1. Une description des méthodes et des canaux d'approvisionnement proposés dans le plan, en l'occurrence, les objectifs de commercialisation de l'entreprise ainsi qu'une liste de clients, une description du genre de clients et la stratégie de commercialisation des clients ou leur créneau. Une description des normes en vigueur dans le secteur en ce qui concerne le processus et les niveaux d'approvisionnement.

2. Une description des critères qu'utilise l'entreprise pour déterminer quels distributeurs, agents, revendeurs ou autre client elle approvisionnera. Les détails des modalités et des conditions d'approvisionnement, par exemple en ce qui concerne le paiement et le crédit, le transport, la publicité collective, les contrats de location, les arrangements de vente par consignation, ainsi que les restrictions comme l'exclusivité ou l'octroi de territoires géographiques.

3. Des renseignements sur tout lien de parenté entre l'entreprise et ses clients.

4. Des renseignements sur toute difficulté survenue avec des clients actuels ou d'anciens clients, par exemple des pressions exercées en vue d'inciter l'entreprise à traiter avec un certain groupe ou une certaine catégorie de clients et selon des modalités d'établissement de prix précises.

Annexe B

Avis consultatifs

TEXTE D'UN AVIS CONSULTATIF

J'ai bien reçu votre lettre du ..... (ainsi que les pièces jointes) dans laquelle vous demandiez un avis consultatif sur l'application de la *Loi sur la concurrence* relié aux faits (ou à la transaction proposée) exposés ci-dessous. Conformément au Programme d'avis consultatifs - qui a pour objet de favoriser la conformité à la Loi - on indique aux intéressés si une pratique ou transaction particulière donnerait au directeur des enquêtes et recherches des motifs suffisants pour ouvrir une enquête en vertu de l'alinéa 10(1)*b)* de la Loi. Sachez toutefois que le directeur n'a pas le pouvoir de statuer sur le droit. De plus, vous devriez savoir que, dans certaines circonstances, le directeur est tenu de mener une enquête en vertu des alinéas 10(1)*a)*[2] et *c)* [3]de la Loi.

Au cours des discussions qui ont précédé l'émission de la présente lettre, vous avez confirmé que ces faits (ou la transaction proposée) ne soulèvent aucune question qui, à notre connaissance, est actuellement examinée par un autre organisme de mise en application de la loi au Canada ou à l'étranger.

Exposé des faits ou de la transaction proposée

Voici comment nous pouvons résumer les faits exposés (ou la transaction proposée) :

Avis demandé

Avis donné

1) Réponse positive

À mon avis, les renseignements que vous avez fournis, tels qu'ils sont exposés ci-dessus, ne donnent au directeur aucun motif de faire mener une enquête en vertu de l'alinéa 10(1)*b)* de la *Loi sur la concurrence*.

2) Réponse négative

---

[2] L'alinéa 10(1)*a)* stipule que six personnes résidant au Canada, dans certaines circonstances, peuvent demander que le directeur ouvre une enquête.

[3] L'alinéa 10(1)*c)* stipule que le ministre peut ordonner au directeur d'ouvrir une enquête.

À mon avis, en me fondant sur les renseignements que vous nous avez fournis ci-dessus, il pourrait y avoir des motifs de mener une enquête en vertu de l'alinéa 10(1)b) de la *Loi sur la concurrence*.

(Dans tous les cas) Le fondement de cet avis est [donner des détails].

Le présent avis est fondé sur l'hypothèse selon laquelle aucun fait important n'a été omis ni qu'aucune fausse indication sur un fait important n'a été donnée dans votre exposé. Il est également fondé sur l'interprétation de la jurisprudence actuelle. Enfin, cet avis continuera à être valide à moins qu'il n'y ait une modification à la disposition législative sur laquelle il était fondé. Si vous êtes incertain de l'incidence de toute modification à l'avis que vous avez reçu, vous devriez demander un avis juridique ou communiquer une autre fois avec le Bureau de la concurrence.

Si vous avez d'autres questions ou si vous avez besoin d'éclaircissements concernant cette lettre, n'hésitez pas à communiquer avec moi.

_____

Sous-directeur

Monsieur/Madame,

J'ai bien reçu votre lettre du... (ainsi que les pièces jointes) dans laquelle vous demandiez un avis consultatif sur l'application de la *Loi sur la concurrence* concernant le système de commercialisation à paliers multiples XXXXXXXX

Conformément au Programme d'avis consultatifs qui a pour objet de favoriser la conformité à la Loi, on indique aux intéressés si une pratique ou une transaction particulière donnerait au directeur des enquêtes et recherches des motifs suffisants pour ouvrir une enquête en vertu de l'alinéa 10(1)*b*) de la Loi. Sachez toutefois que le directeur n'a pas le pouvoir de statuer sur le droit. De plus, vous devriez savoir que, dans certaines circonstances, six personnes résidant au Canada peuvent demander au directeur d'ouvrir une enquête ou encore le ministre peut ordonner au directeur d'ouvrir une enquête.

À notre avis, les renseignements que vous avez fournis ne donnent au directeur aucun motif de faire mener une enquête en vertu de l'alinéa 10(1)*b*) de la *Loi sur la concurrence*.

Les exploitants et les participants à un système de commercialisation à paliers multiples ne peuvent utiliser le présent avis pour faire du recrutement. Vous devriez savoir aussi qu'un avis favorable ne constitue pas une approbation du plan de commercialisation et que toute observation suggérant une telle approbation ou si cet avis était utilisé à des fins de recrutement, le directeur pourrait y voir un motif d'ouvrir une enquête en vertu des dispositions de la Loi relatives à la publicité trompeuse et aux pratiques commerciales déloyales.

Le présent avis ne porte que sur les dispositions de la *Loi sur la concurrence*, et non sur celles d'autres lois comme le *Code Criminel* du Canada.
Si des renseignements additionnels sont portés à notre attention, cet avis pourrait être modifié ou annulé. Cette situation pourrait se présenter si une proportion très peu élevée des ventes était faite à des personnes ne faisant pas partie du système. Nous aurions alors des raisons de croire que dans les faits, une obligation d'acheter existe et ce qui pourrait soulever une question en vertu de l'alinéa 55.1(1)*b)* de la *Loi*. De plus, si une proportion très peu élevée des ventes est faite à des personnes ne faisant pas partie du système et le produit est vendu aux participants à un prix excessivement plus élevé que la juste valeur marchande, nous pourrions avoir des raisons de croire qu'il peut y avoir des frais de participation inclus au prix d'achat et ceci pourrait alors soulever une question en vertu de l'alinéa 55.1(1)*a)*.

Si vous avez d'autres questions ou si vous avez besoin d'éclaircissements concernant cette lettre, n'hésitez pas à communiquer avec moi.

Sincèrement,

Annexe C

Définitions de la complexité

Transactions de fusionnement non complexes

Les transactions non complexes sont faciles à reconnaître en raison de l'absence d'aspects susceptibles de nuire à la concurrence et du peu de travail qu'entraîne leur évaluation. De façon générale, les parties à cette catégorie de fusionnements (par exemple, la plupart des fusionnements par conglomérat) ne se font pas ou presque pas concurrence sur un même marché ou sur des marchés reliés. Appartiennent à cette catégorie les fusionnements dans lesquels la part globale de marché des parties après le fusionnement représente moins de 10 % d'un marché, suivant une définition simple du marché. Appartiennent aussi aux fusionnements non complexes les fusionnements dans des secteurs non concentrés tels que le transport par camion, l'exploration et l'extraction pétrolières et gazières (segment d'amont excluant les pipelines, la transformation/raffinage et la distribution), l'exploitation minière mondiale (lorsque les parties ne jouent pas un rôle important au Canada) et bon nombre des opérations immobilières, dont l'acquisition d'hôtels, d'immeubles à bureaux et de centres commerciaux.

Entrent également dans cette catégorie les changements dans la propriété d'une société, d'une participation de fait à une participation de droit (par exemple, passage d'une participation majoritaire de 40 % à 55 %), les titrisations[4] et les fusionnements d'entreprises internationales dans lesquelles une seule des parties a une présence importante au Canada.

La plupart des opérations non complexes sont portées à l'attention du Bureau par le biais de demandes de certificats de décision préalable ou de dépôt de préavis de fusionnements sous forme abrégée. Il suffit habituellement de faire quelques appels téléphoniques à l'avocat, d'examiner la jurisprudence dans le secteur d'activité en question et, peut-être, de téléphoner à quelques tiers pour vérifier les renseignements fournis par les parties au fusionnement.

D'après l'expérience acquise à la Direction des fusionnements, environ 85 % des fusionnements sont de nature non complexe.

---

[4] Des frais d'administration minimes de 50 $ seront appliqués aux opérations de titrisation, puisqu'il est prévu de soustraire bientôt la titrisation à l'application de la partie IX.

Fusionnements complexes

Sont des fusionnements complexes les opérations entre des parties en concurrence directe ou susceptibles de l'être, ainsi que les fusionnements de clients et de fournisseurs lorsqu'il semble que l'opération pourrait créer ou accentuer une puissance commerciale, suivant la politique énoncée dans Fusionnements, Lignes directrices pour l'application de la Loi. De façon générale, les fusionnements de cette catégorie s'opèrent dans des industries concentrés dans lesquels il existe des entraves à l'accès. Appartiennent aussi à cette catégorie les fusionnements donnant lieu à des plaintes non sollicitées crédibles et à l'égard desquels existent aussi des indications de l'exercice d'une puissance commerciale.

L'évaluation de fusionnements complexes présente habituellement des difficultés d'analyse à un ou plusieurs égards, par exemple, lorsqu'il s'agit de définir le marché pertinent, d'estimer l'efficacité de la concurrence restante, d'évaluer les sources possibles d'une concurrence nouvelle ou de déterminer les effets du changement ou de l'innovation sur un marché. L'examen de fusionnements complexes peut vraisemblablement aboutir devant le Tribunal de la concurrence; toutefois, un tel résultat n'est pas facile à prévoir au moment où le Bureau est initialement avisé d'une transaction. L'examen de fusionnements complexes suppose non seulement l'examen des aspects avec les avocats des parties et l'examen de la jurisprudence, mais aussi l'entrée en rapport avec des tiers pour obtenir des renseignements et pour vérifier les renseignements fournis par les parties, ainsi que la présentation de demandes de renseignements et des rencontres avec les parties et, parfois, avec des tiers. De tels examens occupent deux ou plusieurs agents travaillant ensemble et ils supposent la rédaction d'un rapport à l'intention des gestionnaires.

Suivant l'expérience acquise à la Direction des fusionnements, environ 10 % des fusionnements sont de nature complexe.

Fusionnements très complexes

Un fusionnement peut, habituellement, être qualifié de très complexe lorsqu'il appert rapidement, au cours de l'examen préliminaire, que l'opération est susceptible de créer ou d'accentuer une puissance commerciale suivant la politique énoncée dans Fusionnements, Lignes directrices pour l'application de la Loi et lorsqu'il est fort probable que l'affaire soit soumise au Tribunal. De façon générale, les fusionnements d'entreprises chefs de file dans des industries concentrées, dans lesquels il est raisonnable de conclure que les seuils de concentration et de parts de marché énoncés dans les Lignes directrices sont vraisemblablement dépassés et dans lesquels il existe manifestement des entraves à l'accès, font partie de cette catégorie. Ces fusionnements supposent habituellement une enquête sur divers aspects complexes ayant rapport par exemple à la déconfiture de l'entreprise ou à l'invocation des gains en efficience, ainsi que d'autres considérations telles que la possibilité d'une solution pratique ou une conception unique des effets anticoncurrentiels. Cette dernière considération est particulièrement importante dans les fusionnements dans lesquels il y a empêchement de la concurrence ou dans les fusionnements verticaux. Dans une analyse de fusionnements très complexes, il est souvent question de la divergence des intérêts de tiers (par exemple, clients et fournisseurs), de plaintes bien formulées ou de l'incompatibilité des objectifs de la politique publique (par exemple, la protection commerciale et la concurrence).

Les fusionnements très complexes supposent habituellement des évaluations rigoureuses et une plus grande charge de travail que n'entraînent les fusionnements complexes. Habituellement, les

fusionnements très complexes aboutissent rapidement à la tenue d'une enquête officielle et peuvent entraîner l'exercice des pouvoirs formels pour obtenir les renseignements requis. En raison du volume de travail, il faut constituer des équipes composées de trois agents ou davantage, d'économistes de la Division de la politique économique et de mise en application, d'avocats et d'experts externes. Il faut préparer des contrats pour les services d'experts et, à l'occasion, des demandes justifiant le recours à un avocat externe. Dans les fusionnements très complexes, en plus d'avoir à rédiger des évaluations, il faut habituellement négocier des engagements à garder des éléments d'actif séparés et préparer des actes de procédure à déposer devant le Tribunal.

Suivant l'expérience acquise à la Direction des fusionnements, environ 5 % des fusionnements sont de nature très complexe.

Avis consultatifs non complexes

Les demandes non complexes sont celles qui concernent un comportement ou une transaction commerciale proposés à l'égard desquels le demandeur a fourni tous les renseignements connexes pertinents et pour lesquels il existe une jurisprudence suffisante ainsi que des politiques et procédures établies au Bureau, ce qui permet de formuler un avis.

Avis consultatifs complexes

Les demandes complexes sont celles qui concernent un comportement ou une transaction commerciale proposés à l'égard desquels le demandeur a fourni tous les renseignements pertinents, mais où le comportement proposé vise une nouvelle question pour laquelle la jurisprudence est limitée ou inexistante, à propos de laquelle le Bureau n'a jamais fourni d'interprétation et qui nécessiterait peut-être un avis juridique; il peut aussi s'agir d'une demande pour laquelle le temps nécessaire à l'examen de tous les documents fournis dépassera largement le délai de traitement prévu pour un avis non complexe.